TỦ SÁCH DOANH TRÍ
Do PACE tuyển chọn & giới thiệu

MARY BUFFETT & DAVID CLARK



Những lời thông thái của
Warren Buffett đưa bạn đến với tài sản
bạc tỉ và cách quản trị kinh doanh khai sáng

ĐẠO của WARREN BUFFETT

The Tao of Warren Buffett



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

dtBOOKS

Table of Contents

MARY BUFFETT & DAVID CLARK

ĐẠO của WARREN BUFFETT

The Tao of Warren Buffett

TRẦN THỊ NGÂN TUYẾN *dịch*

LỜI THÔNG THÁI CỦA WARREN BUFFETT

Những trích dẫn và diễn giải đưa bạn đến với
tài sản bạc tỉ và cách quản trị kinh doanh khai sáng

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ – DT BOOKS

Giới thiệu

Bộ sưu tập những lời thông thái súc tích và đầy cảm hứng tiết lộ bí mật thành công của một doanh nhân được yêu thích của nước Mỹ.

Như những lời thuyết giảng của triết gia Trung Hoa cổ đại Lão Tử, những lời thông thái của Warren Buffet thoạt nhìn cũng đơn giản nhưng lại rất hiệu nghiệm khi áp dụng. Trong quyển sách Đạo của Warren Buffet, Mary Buffett - đồng thời là tác giả của ba quyển sách khác về phương pháp kinh doanh của Warren Buffett - kết hợp với chuyên gia về Buffett kiêm giảng viên quốc tế David Clark mang đến cho bạn những lời thuyết giảng thông minh nhất, hài hước nhất, đáng nhớ nhất với mục đích tiết lộ triết lý sống và chiến lược đầu tư đã giúp Warren Buffet và các cổ đông tại Berkshire Hathaway trở nên cực kỳ giàu có.

Thành công trong đầu tư của Warren Buffett không ai có thể sánh kịp. Đó là nhờ ông làm việc chăm chỉ, liêm chính, và một yếu tố hiếm thấy nhất, là cảm nhận. Những lời trích dẫn trong quyển sách này tiêu biểu cho các chiến lược thực tiễn của Warren và minh họa cụ thể các mô hình cho các nhà đầu tư lớn hay nhỏ làm theo. Những lời trích dẫn này được chọn lọc từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm đối thoại cá nhân, báo cáo công ty, bài giới thiệu nhân vật, và phỏng vấn trực tiếp. Các tác giả đưa ra giải thích ngắn gọn cho mỗi lời trích dẫn và sử dụng ví dụ từ các giao dịch của chính Buffett nếu được để minh họa thực tiễn.

Như Warren Buffett đã nói:

"Bạn nên đầu tư vào công ty nào mà ngay cả một thằng ngu cũng có thể điều hành, vì thế nào rồi cũng có ngày một thằng ngu lên nắm quyền điều hành."

"Nếu có thông tin tay trong và một triệu đôla, bạn có thể trắng tay trong vòng một năm."

"Có những thứ vẫn phải cần thời gian, bất kể bạn có tài năng hay đổ bao nhiêu công sức: Bạn không thể sinh con trong vòng một tháng bằng cách làm có thai chín phụ nữ."

"Phương pháp của chúng tôi rất đơn giản. Chúng tôi chỉ cố gắng mua những công ty có cơ cấu kinh tế tiềm ẩn từ tốt đến tuyệt hảo, do những người trung thực và có năng lực quản lý, mua chúng với giá hợp lý. Đó là tất cả những gì tôi đang cố gắng làm."

Mary Buffett, tác giả của cuốn sách này đã chia sẻ trong phần lời mở đầu rằng "Càng lắng nghe Warren, tôi càng học hỏi được nhiều điều, không chỉ là trong đầu tư, mà bao quát trong kinh doanh và cuộc sống nói chung. Những câu cách ngôn của ông cứ day dứt mãi trong đầu bạn. Tôi nhận ra mình thường hay trích dẫn lời của ông, hoặc bật lên những suy nghĩ về chúng như một cách để ngăn mình khỏi mắc sai lầm, không bị cuốn vào cơn cuồng phong náo nhiệt của thị trường đang lên.

Chúng còn là chiếc kim chỉ nam giúp tôi biết phải tập trung chú ý vào những công ty nào và chọn thời điểm thích hợp nhất để đầu tư...”

Đạo của Warren Buffett tạo nguồn cảm hứng, tạo niềm vui, rèn luyện cho trí óc, và mang đến kiến thức kinh doanh vô giá mà ai cũng có thể áp dụng được khi đi ngân hàng. Quyển sách này đầy thú vị đến mức bạn không thể ngừng đọc, và nó được tiên định sẽ trở thành một quyển kinh điển.

Về tác giả



MARY BUFFETT là tác giả và giảng viên về đầu tư, đã từng thành hôn với con trai Peter của Warren trong mười hai năm. Bà cùng DAVID CLARK - một người bạn thâm niên trong gia đình Buffett, và là một nhà quản lý danh mục đầu tư, luật sư, và giảng viên về Học thuyết Buffett - là tác giả của những quyển sách đầu tư được công nhận và bán chạy khắp thế giới như Buffettology (Học thuyết Buffett), The New Buffettology (Học thuyết Buffett Mới), và The Buffettology Workbook (Bài tập Học thuyết Buffett).

Mục lục

GIỚI THIỆU

Từ năm 1981 đến 1993, trong suốt 12 năm, tôi chính thức là con dâu của Warren Buffett, nhà đầu tư thành công nhất thế giới và đồng thời cũng là nhà hảo tâm lớn nhất thế giới.

Không lâu sau khi thành hôn với Peter, con trai của Warren, và rất lâu trước khi phần thế giới bên ngoài Wall Street biết đến Warren, tôi đã được đến thăm gia đình tại Omaha. Tại đây, tôi đã được gặp một nhóm sinh viên tâm huyết với những lời thông thái của bậc thầy về đầu tư, và tự nhận mình là những nhà nghiên cứu Buffett (Buffettology). David Clark là một người trong nhóm này còn lưu giữ những quyển sổ ghi chép những lời khuyên rất chi tiết và thú vị của Warren về đầu tư. Về sau, những quyển sổ này chính là nền tảng giúp chúng tôi viết nhiều quyển sách với chủ đề đầu tư rất được ủng hộ như Buffettology, The Buffettology Workbook, và quyển The New Buffettology, đã được xuất bản bằng mười thứ tiếng, trong đó có cả tiếng Hoa và tiếng Nga.

Trong những quyển sổ này của David, tôi thích nhất một quyển ghi lại những câu cách ngôn sâu sắc của Warren, vì chúng khiến bạn phải suy nghĩ và chiêm nghiệm. Sau này tôi phát hiện ra rằng, đối với những tín đồ nghiên cứu Buffett, những câu cách ngôn này chẳng khác gì những lời giảng đạo của một bậc trưởng lão, nghĩa là càng suy ngẫm thì lại càng nghiệm ra được nhiều điều sâu sắc.

Theo thời gian thì chính tôi cũng bắt đầu ghi chép những câu cách ngôn mà Warren hay nói trong gia đình hoặc tại các buổi hội họp với các ngôi sao trong kinh doanh. Những lúc như thế, Warren đôi khi đứng lên để lắng nghe và trả lời các câu hỏi như một thầy giáo, đền đáp cho những sinh viên kiên nhẫn bằng sự thông thái của mình.

Càng lắng nghe Warren, tôi càng học hỏi được nhiều điều, không chỉ là trong đầu tư, mà bao quát trong kinh doanh và cuộc sống nói chung. Những câu cách ngôn của ông cứ day dứt mãi trong đầu bạn. Tôi nhận ra mình thường hay trích dẫn lời của ông, hoặc bật lên những suy nghĩ về chúng như một cách để ngăn mình khỏi mắc sai lầm, không bị cuốn vào cơn cuồng phong náo nhiệt của thị trường đang lên. Chúng còn là chiếc kim chỉ nam giúp tôi biết phải tập trung chú ý vào những công ty nào và chọn thời điểm thích hợp nhất để đầu tư.

David và tôi cho rằng sẽ rất thú vị nếu cho ra một tập hợp những thuyết giảng của Warren Buffett, bằng những câu mà theo chúng tôi là thật sự khai sáng về đầu tư, quản trị kinh doanh, về cách chọn nghề nghiệp, và xây dựng một cuộc sống thành công. Những câu này thật sự là người bạn đường dẫn lối chúng tôi trong cuộc sống, trong công việc, trong đầu tư khôn ngoan. Chúng tôi cũng đưa vào đây cách giải thích của những người đã dày công nghiên cứu Buffett để làm bối cảnh và mở cánh cửa giúp các bạn khám phá thêm những ẩn ý sâu xa bên dưới ngôn từ.

Tôi hy vọng quyển sách này sẽ làm giàu thêm thế giới của bạn, biến cuộc sống thành một chốn thú vị với nhiều lợi ích dành cho đầu tư, làm việc, và sinh sống.

Mary Buffett

Tháng 7/2006

LÀM GIÀU VÀ SỐNG GIÀU

Lời số 1

"Quy luật 1: Không bao giờ làm mất tiền

Quy luật 2: Không bao giờ quên quy luật 1"

***

Bí quyết vĩ đại nhất để làm giàu là dùng tiền để sinh ra tiền, với số vốn ban đầu càng lớn càng tốt. Thử lấy một ví dụ minh họa: $100.000 với lãi gộp 15% trong vòng 20 năm sẽ đạt tới mức $1.636.653 vào năm thứ 20, tức là số tiền lời của bạn là $1.536.653. Nhưng giả sử bạn bị mất $90.000 trong số tiền đầu tư ban đầu trước khi bắt tay vào kinh doanh và chỉ còn $10.000 để đầu tư. Kết quả đầu tư của bạn lúc đó chỉ đạt $163.665 vào năm thứ 20, tương đương phần lợi nhuận là $153.665 mà thôi. Một con số thật nhỏ nhoi nếu so với con số ở trên. Số tiền ban đầu bị mất càng lớn, thì khả năng sinh lợi của bạn càng bị ảnh hưởng trong tương lai. Warren không bao giờ quên quy luật này. Chính vì vậy ông vẫn tiếp tục lái chiếc VW Beetle cũ mèm ngay cả sau khi ông đã trở thành triệu phú.

Lời số 2

“Tôi đầu tư lần đầu tiên lúc 11 tuổi. Vậy là tôi đã bỏ phí nhiều năm trong cuộc đời mình”

***

Trong cuộc sống nếu tìm được niềm đam mê của đời mình từ thuở nhỏ thì thật may mắn, nhất là trong lĩnh vực đầu tư khi nó mang đến cơ hội cộng dồn số tiền vốn để khởi nghiệp. Người ta không đánh bạc khi người ta trẻ, khi người ta còn nhiều thời gian để hưởng lợi từ những quyết định khôn ngoan.

Các cổ phiếu Warren mua lúc 11 tuổi là thuộc một công ty dầu khí tên là City Services. Ông mua cổ phiếu của họ với giá $38, nhưng phải nhìn chúng rớt giá chỉ còn $27. Ông hồi hợp chờ đợi, và khi chúng tăng giá trở lại, đã bán chúng với giá $40. Không lâu sau, giá cổ phiếu này tăng vọt lên đến $200, và ông đã học được bài học đầu tiên trong đầu tư - phải biết kiên nhẫn. Những người biết chờ đợi sẽ nhận được điều tốt đẹp - với điều kiện bạn phải chọn được đúng những cổ phiếu cần giữ.

Lời số 3

"Đừng ngần ngại đòi giá thật cao khi bán, hay chào giá thật thấp khi mua"

***

Warren hiểu rằng người ta thường hay sợ mất mặt khi đưa ra giá bán quá cao hay chào giá mua quá thấp. Không ai muốn mình bị đánh giá là tham lam hay rẻ tiền. Nói một cách đơn giản, trong thế giới kinh doanh, con số bạn thu được khi bán hay con số bạn phải trả khi mua chính là thước đo cho thấy bạn đang làm ra tiền hay làm mất tiền và mức độ giàu có của bạn sau này. Sau khi bắt đầu thương lượng, bạn có thể hạ giá bán hay tăng giá mua, nhưng rõ ràng muốn làm ngược lại là điều không tưởng.

Warren đã từ bỏ rất nhiều thương vụ khi nó không thỏa được những tiêu chuẩn về giá mà ông đặt ra. Một ví dụ có thể được xem là nổi tiếng nhất là khi ông tham gia cùng Capital Cities mua lại kênh truyền thông ABC. Warren đòi một lượng cổ phần lớn cho số tiền chi ra nhưng Capital Cities không đồng ý nên ông bỏ qua vụ làm ăn này. Ngày hôm sau Capital Cities phải chịu nhượng bộ và đồng ý ký kết theo đòi hỏi của Warren. Cứ yêu cầu, biết đâu bạn sẽ nhận được như mong muốn, còn nếu không đòi hỏi thì bạn sẽ không thể có được thứ mình mong muốn.

Lời số 4

“Bạn không thể làm ăn ngon lành với một người xấu tính”

***

Người xấu là người xấu, và người xấu sẽ không bao giờ mang đến cho bạn một thương vụ ngon lành. Thế giới này có đủ số người tốt và thành thật để bạn giao dịch kinh doanh nên thật là ngu ngốc nếu phải dính dáng đến những người lừa đảo. Nếu bạn phải tự đặt cho bản thân câu hỏi “Liệu mình có tin tưởng người này không?” thì ngay lập tức bạn nên rời bỏ bàn thương lượng và tìm đến những người thật tình hơn để làm ăn. Bạn không muốn mình phải lo lắng không biết chiếc dù có bung ra khi bạn sắp nhảy khỏi máy bay, và tương tự như vậy bạn không muốn nghi ngờ sự liêm chính của người bạn sắp bắt tay giao dịch kinh doanh. Nếu bạn không thể tin cậy họ lúc này, bạn sẽ không thể tin cậy họ sau này, vậy thì tại sao bạn phải tin cậy họ chứ?

Warren đã học được bài học này khi tham gia hội đồng quản trị tại Salomon Brothers. Những nhà đầu tư tại Salomon bất chấp lời khuyên của Warren vẫn tiếp tục giao dịch với ông trùm ngành truyền thông là Robert Maxwell, một người có biệt danh là Bouncing Czech (tay người Séc Bập bùng) vì tình hình tài chính hết sức bấp bênh. Sau cái chết đột ngột của Maxwell, Salomon nhận ra mình đang bị ngập trong một vụ bê bối lớn và phải tìm mọi cách để thu hồi lại vốn.

Quy luật này rất đơn giản: Những người liêm khiết sẽ thực hiện nghĩa vụ; những người thiếu liêm khiết sẽ không thực hiện nghĩa vụ. Tốt nhất là không nên lẫn lộn hai nhóm người này.

Lời số 5

“Tài sản các cá nhân vĩ đại trên đất nước này không được hình thành dựa trên một danh mục năm mươi công ty. Tài sản của họ được xây dựng nhờ một người biết xác định đâu là một công ty tuyệt vời.”

***

Nếu làm một cuộc khảo sát trong số những gia đình siêu giàu có tại Mỹ, bạn sẽ nhận thấy rằng hầu như tài sản tất cả các gia đình, không có ngoại lệ, đều được xây dựng trên một công ty ngoại hạng. Gia đình Hearst làm ra tiền trong ngành xuất bản, gia đình Walton dựa trên ngành bán lẻ, gia đình Wrigley là kẹo cao su, gia đình Mars là ngành sản xuất kẹo, gia đình Gates là phần mềm, và gia đình Coors hay Busch là ngành bia. Danh sách này còn dài nữa, và hầu như hiếm có ngoại lệ rằng mỗi khi họ đi chệch khỏi ngành kinh doanh tuyệt vời đã giúp họ trở nên giàu có khủng khiếp, họ sẽ phải chịu mất mát số tiền lớn - giống như khi Coca-Cola tham gia vào kinh doanh điện ảnh.

Chìa khóa thành công của Warren là ông biết xác định chính xác đâu là những đặc điểm tài chính của một công ty tuyệt vời - đó là một công ty có lợi thế kinh doanh bền vững đã chiếm được một vị trí vững chắc trong tâm trí người tiêu dùng. Khi nhắc đến kẹo cao su là bạn nhớ đến Wrigley, khi nhắc đến một cửa hàng giá rẻ là bạn nghĩ đến Wal-Mart, và khi bạn nhớ đến một ly bia lạnh là bạn nghĩ đến Coors hay Budweiser. Vị thế đặc biệt này giúp họ tạo dựng được quyền lực về kinh tế. Warren hiểu được rằng đôi khi bản chất ngắn hạn của thị trường cổ phiếu đánh giá thấp những công ty tuyệt vời này, và những lúc đó ông sẽ vượt lên trên hỗn loạn và mua tối đa số cổ phiếu có thể. Công ty Berkshire Hathaway của Warren là tập hợp của một số công ty tuyệt vời nhất trên nước Mỹ, và đều là những công ty mang lại lợi nhuận siêu hạng đã được Warren mua khi Wall Street quay lưng lại với họ.

Lời số 6

“Hợp đồng đã ký thì không thể xóa bỏ, vì vậy phải suy nghĩ thật cẩn thận trước khi đặt bút ký”

***

Warren học được rằng một khi bạn đã ký hợp đồng, thương vụ xem như đã chốt. Bạn không thể quay ngược lại và suy nghĩ xem đây là một thương vụ tốt hay xấu. Vì vậy hãy nhớ suy nghĩ cặn kẽ trước khi đặt bút ký. Câu này nói dễ hơn làm, bởi vì thường khi giấy tờ đặt trước mặt, bạn quên mất phải để lý trí phân tích mà chỉ chăm chú ký cho xong. Trước khi ký hợp đồng, hãy nghĩ đến tất cả những khả năng xấu nhất có thể xảy ra - vì chúng thường hay xảy ra lắm. Con đường phía trước có bằng phẳng hay không là nhờ khả năng nhìn thấy trước những rắc rối phiền toái. Hãy suy nghĩ thật kỹ và thật lâu trước khi bạn đặt bút ký, như vậy bạn sẽ không mất công suy nghĩ thật kỹ và thật lâu về những rắc rối mà bạn đã rước vào thân cùng với chữ ký của mình.

Warren có lần đã quên đưa vào một điều khoản chống cạnh tranh trực tiếp khi ký hợp đồng mua siêu thị Nebraska Furniture Mart (NFM) đặt tại Omaha của bà Rose Blumkin (bà B) đã 89 tuổi. Vài năm sau đó bà B không hài lòng về cách quản lý tại cửa hàng nên đã nghỉ việc và mở một cửa hàng mới ngay đối diện - lấy mất biết bao nhiêu khách hàng từ NFM. Sau vài năm vất vả vì tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt, Warren đã chịu thua và đồng ý mua cửa hàng mới với một mức giá ngất ngưởng là 5 triệu đô la. Lần thứ hai này ông đã buộc bà phải ký một thỏa thuận không cạnh tranh trực tiếp. Cũng may là ông nhớ đến điều này vì bà B còn sống và tiếp tục làm việc đến năm 103 tuổi!

Lời số 7

“Tránh rắc rối dễ hơn là thoát khỏi rắc rối”

***

Tránh xa cám dỗ vi phạm pháp luật để kiếm tiền một cách đơn giản thật dễ dàng hơn rất nhiều so với việc giải quyết hậu quả khi bị bắt quả tang. Để tránh rắc rối, bạn chỉ việc làm đúng mọi lúc. Để thoát khỏi rắc rối, bạn cần phải chi rất nhiều tiền và huy động tài năng của nhiều luật sư, mà thậm chí ngay cả sau khi đã tốn kém, bạn vẫn có thể phải chịu tù tội.

Bài học này nổi lên khi Warren gần như mất toàn bộ 700 triệu đôla đầu tư vào công ty Salomon Brothers trên Wall Street. Ngân hàng Dự trữ Liên bang gần như đã đóng cửa hoàn toàn công ty này do những hoạt động mua bán trái phiếu trái pháp luật của họ - do một nhân viên giao dịch muốn kiếm tiền nhanh chóng. Chi phí phải bỏ ra để thoát ra khỏi rắc rối này là bao nhiêu? Là chiếc ghế của vài nhân viên giao dịch cấp cao trong công ty, chiếc ghế của chủ tịch hội đồng quản trị, chiếc ghế của tổng giám đốc, và hàng triệu đôla tiền chi phí, lệ phí hầu tòa, và công việc kinh doanh thua lỗ. Đáng lý ra mọi chuyện đã dễ dàng, và mang lại nhiều lợi nhuận hơn, nếu ngay từ đầu đừng dính dáng đến rắc rối.

Lời số 8

“Bạn nên đầu tư như một cuộc hôn nhân Công giáo - đầu tư vì một đời.”

***

Warren biết rằng nếu bạn nhìn nhận quyết định đầu tư như một việc bạn không thể nào thay đổi và làm lại, bạn chắc chắn sẽ rất cân nhắc và nghiên cứu kỹ trước khi quyết định. Bạn chắc chắn sẽ không đi đến hôn nhân nếu không điều nghiên (theo đuổi, tán tỉnh) và trao đổi với nhà tư vấn (những anh chàng bạn quen trong quán bar) và suy nghĩ thật lâu, thật cặn kẽ... đúng không? Tương tự như vậy, bạn không nên nhảy vào đầu tư mà chưa biết nhiều về công ty hay chưa hiểu rõ về nó. Chính cái thời gian cả đời mới là yếu tố làm ra tiền. Thử nghiệm xem: Năm 1973, Warren đầu tư 11 triệu đôla vào công ty Washington Post, đến tận bây giờ ông vẫn còn ràng buộc hôn nhân với vụ đầu tư này, và trong vòng 33 năm gắn bó, số cổ phiếu của ông đã tăng lên trị giá 1,5 tỉ đôla. Sự tin tưởng kiên định có thể mang lại phần thưởng xứng đáng, với điều kiện là bạn phải chọn đúng người để đặt niềm tin.

Lời số 9

“Wall Street là nơi duy nhất có những người lái Rolls-Royce đến xin ý kiến của những người đi xe điện ngầm.”

***

Warren luôn nghĩ rằng thật kỳ lạ khi những doanh nhân cực kỳ thành đạt và thông minh, những người đã có bề dày kiếm những khoản tiền lớn, lại đi nghe theo lời khuyên đầu tư từ những người môi giới quá nghèo đến mức không thể làm theo lời khuyên của chính họ. Và nếu lời khuyên của họ rất hay rất đúng, sao họ vẫn chưa giàu? Có lẽ vì họ làm giàu không phải bằng những lời khuyên này mà bằng cách ăn hoa hồng của bạn? Chúng ta nên cẩn trọng với những người phải sử dụng tiền của bạn để làm giàu cho bạn, nhất là khi họ càng bán được nhiều thứ cho bạn thì họ càng kiếm được nhiều tiền cho bản thân. Đa phần thì suy nghĩ của họ là làm thế nào để sử dụng tiền của bạn làm giàu cho họ. Và giả sử họ có làm thua lỗ tiền của bạn? Thì họ chỉ việc bỏ bạn mà đi tìm một người khác để bán những lời khuyên đó.

Warren hiểu rất rõ về sự trung thành giả dối của Wall Street nên ông thậm chí còn từ chối nhìn vào những viễn cảnh kinh doanh mà các nhà phân tích đưa ra bởi vì, trong bất cứ ngành kinh doanh nào, các con số dự đoán bao giờ cũng được tô hồng quá đáng.

Lời số 10

“Hạnh phúc không mang lại tiền bạc.”

***

Warren không bao giờ lẫn lộn giữa hạnh phúc và giàu có. Chúng ta đang nói đến một anh chàng vẫn còn đi chơi với những người anh ta quen hồi trung học, vẫn sống trong cùng một khu nhà từ nhỏ đến lớn. Tiền bạc không làm thay đổi con người. Khi các sinh viên đại học hỏi ông về định nghĩa thành công, ông cho biết thành công là nhận được sự yêu thương từ những người bạn mong muốn được yêu thương. Bạn có thể là người giàu nhất thế giới, nhưng nếu thiếu tình yêu thương của gia đình và bè bạn, bạn vẫn chỉ là người nghèo nhất.

Lời số 11

"Xây dựng danh tiếng mất 20 năm nhưng phá huỷ chỉ cần năm phút. Nếu bạn nhớ đến điều này, bạn sẽ hành động khác đi."

***

Chỉ cần một hành động ngu ngốc và những dư luận xấu là đủ để phá hủy ngay lập tức danh tiếng mà bạn đã dành cả đời để xây đắp. Tốt nhất bạn không nên làm nếu bạn biết điều đó là sai, bởi nếu bị bắt quả tang, cái giá phải trả có khi quá đắt so với khả năng của bạn. Đây là những lời mà Buffett đã rỉ tai cho các con từ khi chúng còn mang tã nằm nôi.

Khi vụ án kế toán bị phanh phui và người khổng lồ trong ngành bảo hiểm AIG bị sụp đổ, Buffett nói với các giám đốc của mình: "Cuộc điều tra hiện tại trong ngành bảo hiểm lại càng nhấn mạnh đến nội dung thông điệp mà tôi thường xuyên nhắc nhở quý vị trong lá thư ngỏ được gửi mỗi năm hai lần: Berkshire có thể chấp nhận mất tiền, thậm chí là mất nhiều tiền; nhưng chúng ta không thể chấp nhận mất danh tiếng, dù chỉ là một mảnh nhỏ của danh tiếng... Về lâu dài chúng ta sẽ tạo dựng được danh tiếng xứng đáng với công sức của mình. Chỉ cần tập trung vào khoảng giữa sân là được rồi, đất đã đủ rộng để quý vị kiếm tiền, không cần thiết phải chơi ở khu vực ranh giới mập mờ."

Wall Street đầy rẫy những người khổng lồ gục ngã vì để sự tham lam che khuất con mắt tinh tường và đã không nghe theo lời khuyên này.

Lời số 12

"Thị trường cũng như Đức Chúa trời, chỉ giúp những người nào biết cô gắng vươn lên. Nhưng không giống Đức Chúa trời, thị trường không tha thứ cho những kẻ không biết mình đang làm gì."

***

Thị trường chứng khoán là nơi để bạn làm giàu nếu bạn biết rõ mình đang làm gì. Nhưng nếu bạn không biết mình đang làm gì, nó sẽ chẳng tiếc gì mà không lấy hết tiền cho bạn nghèo đi. Sự ngu xuẩn, khi kết hợp với tham lam, là nguyên liệu của những thảm họa tài chính. Năm 1969, khi thị trường đang đến hồi đỉnh cao, Warren cho rằng cổ phiếu đã bị nâng giá quá cao nên quyết định rút lui hoàn toàn ra khỏi thị trường chứng khoán. Đến năm 1973 - 74, thị trường đã đảo chiều và cổ phiếu được bán đổ bán tháo với giá rẻ mạt. Warren bắt đầu thu gom vào một cách hào hứng, mà theo lời ông là, giống như "một anh chàng bị cấm vận tình dục nay bất ngờ rơi ngay vào giữa hậu cung đầy những phụ nữ đẹp." Rất nhiều người đẹp này sau đó đã giúp ông trở thành tỉ phú.

Còn đối với những nhà đầu tư vẫn tiếp tục năng động trên thị trường sau khi Warren đã rút lui vào năm 1969, nhiều người trong số họ thậm chí không còn giữ được cái áo trên người khi thị trường sụp đổ năm 1973 - 74, và việc gây dựng lại từ đầu gần như là ảo tưởng vì bạn cần có tiền để mua cổ phiếu. Muốn thành công tốt nhất bạn phải biết rõ việc mình đang làm.

Lời số 13

“Tôi không cố gắng nhảy qua mức xà cao trên 2 mét. Tôi nhìn quanh và kiếm những mức xà chừng vài ba tấc để bước qua.”

***

Warren không bao giờ nhắm đến những vì sao. Ông không cố gắng thắng đậm ở mỗi trận ra quân. Ông luôn chờ đợi cơ hội chín muồi với những điều bền vững: những công ty không cần thay đổi sản phẩm, những ngành kinh doanh sẽ còn tồn tại hai mươi năm sau, và được chào bán với mức giá hợp lý ngay cả nếu ông mua toàn bộ công ty. May mắn cho ông là thị trường chứng khoán có tầm nhìn khá hạn hẹp và thường bỏ qua cơ cấu hoạt động của doanh nghiệp trong dài hạn, và vì vậy thị trường chứng khoán thường không định giá chính xác một công ty vĩ đại. Ông chỉ tuân thủ nguyên tắc đơn giản này và dành tất cả những lời bói toán với các chiến lược đầu tư phức tạp lại cho người khác ở Wall Street.

Khi thị trường chứng khoán sụp đổ năm 1973 - 74, bạn có thể mua Ogilvy & Mather, một trong những công ty quảng cáo mạnh nhất trên thế giới, với giá 4 đôla một cổ phiếu khi lợi nhuận mỗi cổ phiếu là 0,76 đôla, tương đương với tỉ lệ P/E (giá/lợi nhuận) là 5. Warren đã mua hàng tấn cổ phiếu của công ty này và bán lại sau đó vài năm với tỉ lệ sinh lợi hàng năm cao hơn 20%. Một số thương vụ đầu tư nhiều khi đơn giản thế đấy.

Lời số 14

“Sợi dây xích thói quen nhẹ đến mức rất khó có thể cảm nhận nhưng cũng nặng đến mức khó có thể gỡ bỏ.”

***

Đây là câu Warren trích dẫn từ nhà triết học người Anh Bertrand Russell. Lời trích dẫn đã khéo léo miêu tả bản chất âm thầm của những thói quen kinh doanh xấu và không bị phát hiện cho đến khi đã quá trễ. Ví dụ như việc cắt giảm chi phí khi công việc kinh doanh gặp khó khăn, đáng lý ra bạn đã phải làm từ rất lâu trước khi bước chân tới ngưỡng nguy hiểm. Công ty nào bị ngập tràn trong những chi phí thừa ngay cả trong lúc làm ăn phát đạt thì sẽ bị nhận chìm khi mọi việc không được như mong muốn. Xu hướng tự lừa dối mình cũng cho bạn biết khá nhiều về những nhà quản lý đã để cho công ty tràn ngập những chi phí thừa. Tốt nhất bạn nên bỏ công kiểm tra những thói quen của mình xem hậu quả sẽ như thế nào trước khi bạn chính thức bước chân đến con đường đó. Nếu bạn không thích định hướng tương lai từ những thói quen này, bạn nên thay đổi trước khi con tàu chìm dần trong biển khó khăn.

Đây là một bài học đã xảy ra cho Warren khi áp dụng chiến lược đầu tư kiểu Benjamin Graham, mua cổ phiếu giá hời được bán thấp hơn giá trị sổ sách bất kể bản chất cơ cấu kinh tế trong tương lai của công ty. Warren đã áp dụng cách này rất thành công trong những năm 1950 và 1960. Nhưng ông đã theo đuổi phương cách này quá lâu, sau khi nó đã mất tác dụng - sợi dây trói buộc của thói quen rất nhẹ. Vào cuối thập niên 1970, ông thức tỉnh và nhận ra rằng cơn sốt giá rẻ kiểu Graham đã không còn nữa, đồng thời ông thay đổi chiến lược sang mua cổ phiếu của những công ty vĩ đại với mức giá hợp lý và giữ lại trong thời gian dài - tạo thời gian cho doanh nghiệp phát triển về giá trị. Ông đã kiếm được tiền triệu bằng chiến lược cũ, nhưng chiến lược mới đã mang về cho ông bạc tỉ.

Lời số 15

“Hôn nhân vì tiền có thể là một ý tưởng tồi trong bất cứ trường hợp nào, nhưng đặc biệt điên rồ nếu vốn dĩ bạn đã giàu có.”

***

Người thông thái biết rằng nếu bạn kết hôn vì tiền, bạn sẽ phải trả giá đến từng đồng xu mọn. Vì vậy nếu bạn đã giàu, có lý gì bạn lại muốn làm việc quần quật nữa! Tốt hơn bạn nên kết hôn vì tình và sau đó tập trung kiếm tiền. Mối tình của Warren với Susie đi đúng theo công thức này - họ tìm thấy tình yêu bên nhau và sau đó đồng lòng dốc sức tạo nên một nhà của cải. Thêm vào đó, những đôi vợ chồng cùng chung sức kiếm tiền thường sống chung lâu hơn. Và nếu thậm chí họ chia tay nhau, ít nhất họ cũng có cả núi tiền để tranh giành. (Warren không có ý kiến khuyên nhủ gì về vấn đề li dị.)

Lời số 16

“Không nhất thiết phải làm những việc vĩ đại mới gặt hái thành quả vĩ đại.”

***

Một nhà đầu tư không nhất thiết phải cố gắng làm giàu chỉ trong một hai ngày để trở nên giàu có sau này. Warren nhắm đến tỉ lệ sinh lợi hàng năm là 20% chứ không phải là 200%. Đầu tư $100.000 trong vòng 20 năm với tỉ lệ sinh lợi hàng năm là 20% thì bạn sẽ có trong tay $3,8 triệu; giữ lại trong vòng 30 năm thì bạn sẽ có $23,4 triệu. Bạn chiến thắng trong cuộc đua dài hạn, chứ không nhờ vào quả bom to. Trong một thế giới mà ai cũng muốn có tỉ lệ sinh lợi 100%, người ta phạm rất nhiều sai lầm khi nhìn vào cơ cấu kinh tế trong dài hạn, vì vậy việc mua cổ phiếu của những công ty có tỉ lệ sinh lợi ở mức 20% trở nên dễ dàng.

Lời số 17

“Bạn nên nhìn nhận cổ phiếu như một phần của công việc kinh doanh.”

***

Đôi khi người ta đầu tư, nhưng người ta quên mất là mình đang mua một phần lợi tức từ công ty. Warren nhìn nhận việc sở hữu cổ phiếu cũng giống như đang sở hữu một phần nhỏ của công ty. Cách nhìn này giúp ông nhận định liệu mình có trả giá quá cao để sở hữu công ty hay không. Ông nhân giá cổ phiếu với tổng số cổ phần bán ra, và tự hỏi liệu cái giá này có phải là giá hời hay giá quá đắt nếu giả sử ông mua lại toàn bộ công ty. Nếu cái giá tổng cộng là quá cao so với một công ty, thì giá của một cổ phiếu thôi cũng là quá đắt. Lối suy nghĩ này giúp bạn không bị cuốn vào cơn lốc phỏng đoán thường bùng phát trong một thị trường đang lên, vì những công ty hào nhoáng và các cổ phiếu đang gặp thời ở Wall Street thường hiếm khi bán cổ phiếu với giá hợp lý nếu tính theo cái giá để mua toàn bộ công ty.

Lời số 18

“Quan điểm của tôi về ý kiến tập thể là cứ nhìn vào gương.”

***

Warren không thuộc dạng người tìm kiếm sự đồng thuận từ người khác cho những ý kiến của mình, vì rất nhiều lần ý kiến của ông luôn đi ngược lại suy nghĩ của số đông. Để làm ăn lớn trong thế giới đầu tư bạn cần phải học cách suy nghĩ độc lập; và để suy nghĩ độc lập bạn phải cảm thấy thoải mái khi đứng riêng một mình.

Warren nổi tiếng là đứng riêng một mình ngay từ những ngày đầu mới tham gia sự nghiệp đầu tư. Ông chọn sống ở Omaha thay vì New York vì như vậy sẽ tránh được áp lực từ Wall Street. Ông mua Berkshire Hathaway khi không ai muốn dính dáng đến nó; ông mua American Express khi không ai muốn dính dáng đến nó; ông mua Washington Post khi không ai muốn dính dáng đến nó; ông mua General Foods khi không ai muốn dính dáng đến nó; ông mua RJR Tobacco khi không ai muốn dính dáng đến nó; ông mua GEICO khi không ai muốn dính dáng đến nó; ông mua trái phiếu của Washington Public Power Supply System khi không ai muốn mua chúng; và ông mua những trái phiếu sinh lợi cao khi không ai muốn mua chúng. Một số vụ đầu tư này ông vẫn còn nắm giữ, một số khác ông đã bán sau nhiều năm nắm giữ, nhưng trong mọi cơ hội ông đều kiếm được khoản lời rất lớn. Nếu nghe theo lời khuyên tinh tường của bất cứ ai tại Wall Street, ông chắc hẳn đã lỡ chuyến đò chở những vụ đầu tư vĩ đại này.

Lời số 19

"Nếu tôi không thể kiếm tiền từ thị trường trị giá 5.000 tỉ đôla của Mỹ, có lẽ sẽ hơi viển vông khi tôi nghĩ rằng chỉ cần đi đến một đất nước khác cách vài ngàn dặm là tôi đã có thể khoe tài khoe của."

***

Điều thú vị về câu nói này là mười năm sau đó Warren đã mở rộng sang một đất nước khác để chi tiền. Năm 2003, ông mua số cổ phiếu của PetroChina trị giá khoảng 500 triệu đôla; đây là một công ty dầu khí có 90% cổ phần do chính phủ Trung Quốc nắm giữ, và như vậy có nghĩa là "Chỉ có hai đứa chúng tôi chia nhau kiểm soát công ty", như cách nói đùa của Warren. PetroChina là công ty dầu khí có lợi nhuận lớn thứ tư trên thế giới. Họ sản xuất sản lượng dầu thô tương đương với Exxon, và Warren đã mua cổ phiếu với giá chỉ bằng 1/3 so với các công ty dầu khí phương Tây. Nếu bạn có thắc mắc thì giá trị cổ phiếu này đã tăng 400% kể từ đó đến nay. Và nếu như thế này chưa gọi là khoe tài khoe của, thì tôi thật không biết phải định nghĩa nó như thế nào nữa.

Lời số 20

“Bạn nên đầu tư vào công ty nào mà ngay cả một thằng ngu cũng có thể điều hành, vì thế nào rồi cũng có ngày một thằng ngu lên nắm quyền điều hành.”

***

Trên thị trường có những công ty có cơ cấu kinh tế hỗ trợ vững mạnh, nhưng đồng thời cũng có công ty cơ cấu kinh tế rất yếu kém. Bạn chỉ muốn đầu tư vào những công ty có cơ cấu kinh tế vững mạnh vì họ sẽ không dễ dàng bị khuất phục. Những công ty Warren chọn đầu tư, như Coca-Cola, Budweiser, Wal-Mart, Wrigley’s, Hershey, và H&R Block, hầu như đều là những công ty không bị tác động bởi một thằng ngu. Bạn biết chắc mình sẽ kiếm ra tiền với những công ty này, ngay cả khi họ chọn một thằng ngu lên làm tổng giám đốc. Nhưng nếu bạn chợt lo lắng về tình huống giả sử một thằng ngu điều hành công ty thì có thể đó chưa phải là một công ty vĩ đại, và bạn có thể không nên nhúng tay vào đó.

Lời số 21

“Trong mỗi thương vụ đầu tư, bạn cần có đủ can đảm và niềm tin để bỏ ra ít nhất là 10% tài sản của mình vào cổ phiếu đó.”

***

Sự tin chắc được dựa trên những gì bạn biết sẽ xảy ra trong tương lai; niềm tin chỉ dựa trên những gì bạn hy vọng sẽ xảy ra. Để kiếm tiền từ trò chơi đầu tư, bạn cần phải tin chắc, nghĩa là bạn cần biết rõ việc mình đang làm. Một cách chắc chắn để đạt đến mức tin tưởng như Warren là hãy đầu tư với một khoản lớn tiền của mình. Điều này buộc bạn phải tập trung và luôn phải “làm bài tập” cân nhắc thật cẩn thận trước khi quyết định đầu tư. Nhưng nếu chiến lược đầu tư của bạn chỉ dựa trên niềm tin, thì bạn chưa phải là người ngoan đạo biết cầu nguyện.

Lời số 22

“Tiền bạc, ở một mức độ nào đó, có thể đưa bạn đến với những môi trường thú vị hơn. Nhưng nó vẫn không thể thay đổi được việc bạn có bao nhiêu người yêu thương hay bạn có mạnh khỏe không.”

***

Sự thật là một khoản tiền quá lớn có thể gây ra bất hạnh lớn cho cuộc đời bạn. Con cái của bạn sẽ không chịu làm việc vì chúng nghĩ mình sẽ được thừa kế một gia tài khổng lồ, và như vậy chúng sẽ không có được sự quý trọng bản thân khi làm việc, có nghĩa là sau này chúng sẽ cảm thấy chua chát và chỉ biết ngồi đó cầu mong cho bạn chết sớm. Nếu bạn giàu có một cách không tưởng, bạn có thể thấy xung quanh mình chỉ toàn những kẻ nịnh nọt luôn miệng tuôn ra những lời gian dối để vuốt ve cái tôi vĩ đại của bạn, biến bạn thành một thằng ngu trong mắt người khác. Và thay vì dùng tiền của mình để trải nghiệm những việc táo bạo trong cuộc sống, bạn cuối cùng chỉ chăm chăm làm sao kiểm soát tài sản của mình khỏi bọn gia nhân, luật sư, kế toán, hay những người được gọi là quản lý tiền bạc, những người đang cố hết sức mình giúp bạn chuyển tiền từ túi của bạn sang túi của họ.

Warren tin rằng những người con được thừa hưởng của cải quá lớn từ gia đình thường có khuynh hướng không làm gì cả, ông cũng tin rằng xã hội sẽ không được hưởng lợi từ một giai cấp thượng lưu tạo dựng của cải nhờ thừa hưởng. Ông tin rằng một đất nước chỉ thịnh vượng khi xã hội được tạo dựng từ những người có tài thực sự, và người ta nhận được thù lao từ công sức lao động của chính mình. Vì vậy ông đã đóng góp 32 tỉ đôla kiếm được từ đầu tư vào các quỹ từ thiện, với hy vọng nó sẽ quay ngược lại giúp cho chính cái xã hội đã tạo ra nó. Hãy để suy nghĩ này lan tỏa và tìm đến với trái tim của những người đang làm ra của cải trong xã hội.

KINH DOANH

Lời số 23

"Cái gì không thể tiếp diễn mãi thì sẽ có lúc kết thúc."

***

Giá cổ phiếu đang lên nhanh chóng rồi sẽ dừng lại khi thực tế kinh doanh của công ty cuối cùng cũng hiện rõ. Thoạt nhìn cứ tưởng nó có thể tiếp diễn mãi mãi, nhưng nếu công ty không đạt kết quả như kỳ vọng đã đẩy giá lên cao, thì cổ phiếu của công ty sẽ xem như đã đạt đỉnh và bắt đầu rớt nhanh như thả một viên gạch.

Hầu hết những công ty đang ăn nên làm ra hiện nay sẽ đến một lúc nào đó khựng lại. Mọi thứ đều thay đổi, vấn đề chỉ là thời gian. Những chiếc roi ngựa đã có thời được xem là ngành kinh doanh vĩ đại tại Mỹ, đầu máy video đã từng là thời thượng, bán và sửa chữa máy đánh chữ là một phần cần thiết và phức tạp trong phương trình kinh doanh. Ngày nay tất cả những thứ này chỉ còn là quá khứ không có chút hy vọng kinh tế nào. Mọi thứ đều kết thúc, và vì vậy bạn không chỉ phải luôn theo dõi tình hình mà còn phải biết lao đi trước một bước.

Đã vài lần Warren đầu tư vào những công ty hết thời hoặc sụt giảm nghiêm trọng dưới quyền quản lý của ông. Một ví dụ nổi bật là Blue Chip Stamps, đã hoàn toàn biến mất, và World Book Encyclopedia, hiện nay đang mất dần, cả hai đều thua cuộc trước môi trường kinh doanh thay đổi. Ngay cả một thiên tài cũng có thể sai lầm về con đường phía trước.

Lời số 24

“Khi một nhà quản lý nổi tiếng về sự khôn ngoan nắm quyền quản lý một công ty nổi tiếng về cơ cấu kinh tế suy yếu, chỉ có tiếng tăm của công ty là không suy suyển.”

***

Có những công ty vĩ đại - những công ty có cơ cấu kinh tế vĩ đại - có khả năng tài chính cần thiết để xoay chuyển bản thân khi họ rơi vào khủng hoảng. Và cũng có những công ty tầm thường - những công ty có cơ cấu kinh tế suy yếu - không thể làm gì để cứu thoát ngay cả khi họ có một đội ngũ quản lý cực kỳ thông thái. Một công ty vĩ đại thường có đầy đủ tiền mặt, hiếm khi mắc nợ hoặc mắc nợ rất ít, và đứng ở một vị thế có thể tự mình thoát ra khỏi rắc rối hay thoát ra khỏi chu kỳ suy giảm của nền kinh tế. Những công ty tầm thường luôn phải vất vả tìm tiền mặt, nợ như chúa chổm, và nếu rơi vào rắc rối, họ thường phải giật bên này đắp bên kia, dẫn đến rắc rối ngày càng trầm trọng. Một công ty tầm thường cho dù được điều hành khôn khéo đến thế nào, thì cơ cấu kinh tế lỏng lẻo của nó vẫn sẽ cột chặt nó với kết quả yếu kém.

Lời số 25

“Kế toán là ngôn ngữ của kinh doanh.”

***

Có nhiều cách để miêu tả công việc kinh doanh của một công ty, nhưng nói gì thì nói, cuối cùng cũng quay về với ngôn ngữ của kế toán. Khi con gái một người đồng nghiệp hỏi Warren về những khóa học thiết yếu tại đại học, ông đã trả lời, “Kế toán - nó là ngôn ngữ của kinh doanh.” Để hiểu được bản báo cáo tài chính của một công ty bạn cần phải hiểu các con số. Và để làm được điều này bạn phải học kế toán. Nếu bạn không thể đọc được bản cáo bạch, bạn không thể tính toán, và đồng nghĩa với việc bạn không thể phân biệt kẻ thắng người bại.

Lời số 26

“Các vụ xoay chuyển hiếm khi nhúc nhích.”

***

Thế giới này đầy rẫy những công ty có cơ cấu kinh tế yếu kém bán cổ phiếu với giá thoạt nhìn là hời. Warren chỉ tìm những công ty tốt được bán với giá hợp lý, hay nếu tốt hơn, một công ty vĩ đại được bán với giá hời (mặc dù thường rất khó tìm). Những công ty yếu kém sẽ mãi là công ty yếu kém bất kể cái giá bạn bỏ ra là bao nhiêu. Giá cổ phiếu có thể thay đổi, nhưng bản chất bên trong của công ty vẫn không thay đổi. Nếu nó là một công ty tốt, nó sẽ giữ vững vị thế một công ty tốt, còn nếu là một công ty yếu, thì mãi nó vẫn là một công ty yếu kém. Công ty yếu kém không thể được xoay chuyển thành công ty vĩ đại. Chỉ có trong truyện cổ tích thì con ếch xấu xí mới biến thành hoàng tử, nên mặc dù nhiều tổng giám đốc tin rằng họ có quyền năng thần kỳ, 95% những con ếch họ hôn vẫn chỉ là ếch - và con số 5% còn lại thì ngay từ đầu đã không phải là ếch. Warren tin rằng công sức quản lý và số vốn đầu tư tốt hơn nên được dành để mua một công ty có cơ cấu kinh tế tốt và được bán với giá hợp lý, thay vì đổ vào cho một công ty yếu kém đang trông đợi một nụ hôn thần kỳ, ngay cả khi nó được bán với giá rất hời. Sau khi hôn phải vài con ếch trong sự nghiệp của mình, ông kết luận rằng chúng chẳng hấp dẫn tí nào.

Lời số 27

“Nếu một công ty làm ăn tốt thì giá cổ phiếu cũng sẽ tăng theo.”

***

Một hiện tượng trên thị trường mà Warren tin tưởng là nếu công ty làm ăn tốt trong một thời gian dài thì giá cổ phiếu cũng sẽ tăng theo để phản ánh đúng giá trị gia tăng của công ty. Ngược lại, nếu công ty không làm ăn tốt trong một thời gian dài thì giá cổ phiếu sẽ giảm để thể hiện đúng hơn giá trị của công ty. Giá trị trong dài hạn của công ty chính là thước đo điều chỉnh tình hình thị trường, lên hoặc xuống. Vì vậy, cổ phiếu của các công ty mạng Internet tăng bất thường trong giai đoạn thị trường bùng nổ đều tụt giảm nặng nề khi họ không thể kiếm ra tiền trong dài hạn. Trong khi đó, những công ty vĩ đại có giá cổ phiếu giảm khi thị trường chứng khoán sụp đổ đều ngay lập tức phục hồi khi thị trường nhận thấy năng lực sinh lợi của họ không hề suy suyển.

Nếu bạn mua cổ phiếu có giá thấp, bạn phải chắc chắn rằng cơ cấu kinh tế dài hạn của công ty vẫn ổn định. Nếu đúng như vậy, và công ty làm ăn tốt về lâu dài, thì cổ phiếu của bạn cũng tăng theo. Muốn cho giá cổ phiếu gia tăng thì công ty phải làm ăn thuận lợi, và muốn làm ăn tốt, nếu ngay từ đầu đã là một công ty vĩ đại thì sẽ nhẹ nhàng hơn rất nhiều. Những công ty như Washington Post, Coca-Cola, Disney, American Express, General Foods, Wells Fargo, Interpublic Group, và GEICO đều là những công ty có cơ cấu kinh tế thuận lợi vào thời điểm Warren mua cổ phiếu của họ, nhưng giá cổ phiếu lúc đó không thuận lợi vì một vấn đề chưa giải quyết được hay vì ngành đang trong giai đoạn suy thoái, hay thị trường đang hồi sụt giảm. Trong tất cả các trường hợp này thì cơ cấu kinh tế dài hạn của họ cuối cùng đã buộc thị trường phải đánh giá lại và giá cổ phiếu tăng đáng kể.

Lời số 28

"Quản lý sự nghiệp bản thân cũng giống như đầu tư - mức độ khó khăn không được tính đến. Vì vậy bạn có thể tiết kiệm được tiền bạc và công sức bằng cách chọn đúng chuyến tàu cần lên."

***

Người ta không chỉ cần phải học hỏi nên đầu tư vào những công ty nào mà còn phải biết nên làm cho công ty nào. Nếu ta đi làm cho một công ty có cơ cấu kinh tế yếu kém thì ta không thể trông mong mình đạt thành quả cao, bởi công ty của ta không làm ăn tốt. Lương bổng sẽ thấp hơn mức trung bình thị trường, tăng lương là rất hiếm và xa vời, và nguy cơ mất việc cũng rất cao vì nhà quản lý luôn phải chịu áp lực cắt giảm chi phí.

Nhưng nếu bạn đi làm cho một công ty có cơ cấu kinh tế dài hạn thuận lợi, thì công ty này lúc nào cũng có dòng tiền luân chuyển mạnh. Điều này có nghĩa là lương bổng cao hơn, cơ hội tăng lương thăng chức nhiều hơn khi bạn làm tốt công việc. Ngoài ra bạn cũng có nhiều cơ hội tiến bộ khi cấp quản lý tìm cách chi tiêu số tiền lãi đó.

Bạn nên làm việc cho một công ty có tỉ lệ sinh lợi cao và làm ra nhiều tiền. Và bạn cũng nên tránh xa những công ty có lợi nhuận biên thấp và liên tục thua lỗ. Trường hợp đầu là một chỗ ngồi trên toa hạng nhất đến với đường Thuận lợi; còn trường hợp kia là một chỗ ngồi trên toa chở hàng vừa chậm chạp, vừa dằn xóc đến một địa điểm hẻo lánh ở vùng Siberia.

Lời số 29

“Phản ứng của bộ máy quản lý yếu kém trước công việc kinh doanh yếu kém là một hệ thống kế toán yếu kém.”

***

Nếu một công ty có cơ cấu kinh tế yếu kém, và bộ máy quản lý không liêm chính, nó sẽ tạo điều kiện cho hệ thống kế toán yếu kém, thể hiện qua việc tạo ra các con số doanh thu ảo. Đây là một việc làm đơn giản, cực kỳ đơn giản - chỉ việc đưa chi phí vào phần đầu tư của đối tác, sau đó yêu cầu đối tác trả tiền lãi từ phần vốn đầu tư này, và ghi vào phần doanh thu. Giảm chi phí và tăng doanh thu chỉ là việc nâng bút lên hay xuống. Gia tăng doanh thu sẽ khiến cổ đông và Wall Street vỗ tay hoan nghênh nhiệt liệt, giúp bạn đẩy giá cổ phiếu lên cao, đồng nghĩa với việc bạn sẽ được nhận tiền thưởng hàng triệu đôla, lại còn được mời ăn trưa với chủ tịch hội đồng quản trị. Thử nhớ lại vụ Enron, ngoài ra còn nhiều nữa.

Lời số 30

“Sự chênh lệch giữa một công ty cần nguồn vốn lớn để tăng trưởng và một công ty tăng trưởng không cần vốn là rất lớn.”

***

Đây là bí mật rất lớn trong chiến lược mua và giữ cổ phiếu của Warren. Nếu bạn mua và giữ cổ phiếu của một công ty cần nguồn vốn lớn để tăng trưởng, cổ phiếu của bạn sẽ không bao giờ tăng giá trị. Lý do là công ty luôn trong tình trạng thiếu vốn để giữ cho nó không bị nhận chìm bởi các đối thủ. Nếu bạn phải chi hàng tỉ đồng để tái thiết kế danh mục sản phẩm của mình sau mỗi năm năm, nghĩa là bạn đã mất cơ hội sử dụng hàng tỉ đồng vào việc mở rộng sản xuất hay mua lại công ty khác hay mua lại cổ phần.

Nhưng nếu một công ty có thể tăng trưởng mà không cần được bơm thêm vốn, nó có thể sử dụng số tiền dư ra này để làm được nhiều việc, gia tăng tỉ lệ lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu, từ đó, đưa giá cổ phiếu của công ty gia tăng. Đó chính là lý do vì sao Warren thích mua cổ phiếu của những công ty như Wrigley’s và Coca-Cola thay vì GM hay Intel. Những công ty như Wrigley’s và Coca-Cola không bao giờ phải chi hàng tỉ đôla để thiết kế lại sản phẩm của mình hay trang bị mới cho nhà máy sản xuất, vì vậy họ có nhiều tiền để làm những việc vui thú hơn như mua lại cổ phần của chính mình. Ngược lại, GM hay Intel phải liên tục chi hàng tỉ đồng để thiết kế mới và trang bị lại dây chuyền sản xuất. Chỉ cần họ ngừng chi số tiền này vào các thiết kế mới hay dây chuyền sản xuất mới, họ sẽ bị qua mặt ngay lập tức bởi các đối thủ. Nếu một công ty cần nhiều vốn để tăng trưởng, nó sẽ không bao giờ làm bạn giàu có; còn nếu một công ty tăng trưởng không cần thêm vốn, nó sẽ không bao giờ để bạn nghèo khổ.

Lời số 31

"Khi công ty gặp khó khăn thì cứ giải quyết xong vấn đề này sẽ có ngay vấn đề khác nảy sinh - chẳng bao giờ chuột không chạy theo đàn trong bếp."

***

Một công ty có cơ cấu kinh tế yếu kém là một chiếc thuyền lững lờ vô định, không đem lại hiệu quả đầu tư dài hạn. Bản chất cạnh tranh khốc liệt trong môi trường kinh doanh khiến cho nó phải vất vả gói ghém trong phần lợi nhuận quá mỏng đồng thời vẫn phải liên tục nâng cấp nhà máy để giữ được thế cạnh tranh. Nếu nó còn phải liên tục thay đổi sản phẩm để cạnh tranh thì lại phải chi tiền cho nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới. Ví dụ, nếu một công ty sản xuất ô tô quyết định thay đổi dòng sản phẩm, nó sẽ phải đổ hàng tỉ đôla để thay đổi dây chuyền sản xuất. Chỉ cần một ước tính sai là toàn bộ hệ thống vận hành sẽ tan vỡ. Tất cả những thứ này uống đi phần vốn đáng lẽ ra có thể được dùng để tăng doanh thu, ví dụ như mở rộng sản xuất, mua thêm các công ty con, hay mua lại cổ phần. Liên tục giải quyết vấn đề lợi nhuận thấp, doanh thu thấp, đối nghịch với chi phí, cộng thêm vấn đề lao động rẻ ở nước ngoài, nghe có vẻ như bạn đang mắc kẹt trong một mô hình kinh doanh không bao lâu nữa sẽ không còn phù hợp. Nếu muốn đầu tư dài hạn thì đây là những loại hình kinh doanh bạn nên tránh. Warren tránh chúng như tránh bệnh dịch, ngay cả khi giá cổ phiếu của chúng rẻ như cho.

Lời số 32

“Muốn tăng doanh số thì chỉ cần nhảy sang thị trường thấp cấp, nhưng muốn nhảy sang thị trường cao cấp trở lại thì không đơn giản.”

***

Một số sản phẩm nhất định đã chiếm lĩnh được tâm trí của bạn - chúng là những thương hiệu bạn nghĩ đến ngay khi bạn có nhu cầu về ngành hàng đó. Kleenex, Tampax, Windex, Snickers, Wrigley’s, Disney, và Coke là những thương hiệu đã chiếm được tâm trí của người tiêu dùng. Đồng thời chúng cũng là tiêu chuẩn xác định được kỳ vọng của người tiêu dùng dành cho sản phẩm của mình. Và bởi vì những sản phẩm này bao giờ cũng thỏa mãn kỳ vọng khách hàng, nhà sản xuất ra chúng có quyền đòi một mức giá cao hơn. Các nhà sản xuất chi hàng triệu đôla để đưa sản phẩm của mình vào khu vực riêng biệt này.

Tuy nhiên, nếu có một nhà sản xuất nào nhân danh lợi nhuận, giảm chất lượng sản phẩm của mình, họ có thể đối mặt với một nguy cơ cao là đánh mất vị thế trong tâm trí người tiêu dùng. Chúng ta đã chứng kiến những trường hợp này xảy ra trong thực tế - một sản phẩm chất lượng mà chúng ta đã quen sử dụng, bỗng nhiên nhà sản xuất hạ thấp chất lượng, thế là chúng ta thôi sử dụng và chuyển sang một sản phẩm khác. Sau khi tình huống này xảy ra, rất khó để nhà sản xuất quay lại vị trí ban đầu, bởi vì một trải nghiệm xấu đã đánh mất chỗ của họ trong tâm trí người tiêu dùng.

Lời số 33

“Khi một tổng giám đốc được các nhà tư vấn khuyến khích ký hợp đồng làm ăn, anh ta sẽ đáp ứng theo kiểu một cậu thiếu niên được cha mình khuyên nên sinh hoạt tình dục bình thường. Nó chẳng giúp gì được cho anh ta.”

***

Blaise Pascal, nhà toán học và triết học người Pháp, đã từng nói: “Bất hạnh của con người đều xuất phát từ việc họ không thể ngồi yên trong phòng một mình.” Tổng giám đốc không thể chỉ ngồi yên đó, họ cần phải ký hợp đồng làm ăn, một việc tương đối đơn giản nhờ Wall Street, từ đó tạo nên ảo tưởng rằng họ đang làm việc xứng đáng với mức lương chất ngất của mình. Ngoài ra, mua thêm một mớ vấn đề bao giờ cũng dễ dàng hơn là cố gắng giải quyết mớ vấn đề cũ.

Giải pháp của Warren đối phó với tình trạng mải mê tăng trưởng thông qua sáp nhập là chỉ mua những công ty có lợi thế cạnh tranh bền vững. Những công ty này có cơ cấu kinh tế vĩ đại thể hiện qua tỉ lệ doanh lợi đầu tư cao và doanh thu vững vàng liên tục. Những công ty khác được ông định danh là công ty hàng hóa, thể hiện qua tỉ lệ lợi nhuận thấp và doanh thu trồi sụt. Đa số các công ty trên thế giới đều rơi vào loại hàng hóa, vì vậy Warren chỉ việc ngồi nghỉ ngơi - nhưng khi ông phát hiện ra một công ty có lợi thế cạnh tranh bền vững, ông sẽ nhảy ngay vào chỉ trong vòng 10 phút. Warren biết rõ những gì ông muốn ngay cả trước khi ông muốn.

Lời số 34

"Bạn không nhất thiết phải gom lại tiền bằng đúng con đường bạn đã làm mất tiền."

***

Những nhà đầu tư mới tham gia thị trường thường nghĩ rằng cách chơi duy nhất là phải bám vào số cố phiếu mà họ vừa mới thua lỗ, giống như khi chơi mãi một trò trong sòng bạc, với hy vọng thời vận thay đổi. Nhưng trong chứng khoán, không phải như trò chơi trong sòng bạc, rủi ro chênh lệch rất nhiều giữa các loại chứng khoán khác nhau, tùy thuộc vào hai yếu tố - chất lượng kinh doanh của công ty và cái giá bạn trả cho cổ phiếu của họ so với chất lượng này. Chất lượng càng cao, rủi ro càng thấp, tỉ lệ giá và chất lượng càng thấp, rủi ro càng giảm. Đa số trường hợp chất lượng kinh doanh cao đi kèm với giá cổ phiếu cao, nghĩa là không phải một vụ làm ăn hời, nhưng thỉnh thoảng thị trường chứng khoán cũng khó lường và bạn thấy giá cổ phiếu của công ty có chất lượng cao được bán với giá thấp. Đây là lúc kiếm tiền dễ dàng. Bạn cần nên tránh những công ty có chất lượng kinh doanh thấp nhưng được bán với giá cao, vì đây là lúc bạn bị thua lỗ. Chất lượng thấp và giá cao so với chất lượng nghĩa là tránh xa, còn chất lượng cao cộng với giá thấp so với chất lượng nghĩa là nhảy vô. Nhưng mỗi loại cổ phiếu là một cuộc chơi khác nhau, có tỉ lệ rủi ro khác nhau, thay đổi tùy theo giá cổ phiếu, vì vậy bạn nên kiên nhẫn đợi đến khi thời vận nghiêng về phía bạn, mức độ an toàn chấp nhận được, và đánh cược thật lớn. Điều thú vị về thị trường chứng khoán là không giống như sòng bạc, đôi khi nó cũng chia cho bạn cơ hội thắng chắc. Warren là người chuyên đợi những lúc thắng chắc như vậy.

Lời số 35

“Tôi đi tìm những công ty nào mà tôi nghĩ mình có thể tiên đoán tương lai của họ trong mười hay mười lăm năm sau. Ví dụ như công ty sản xuất chewing gum Wrigley’s. Tôi không nghĩ Internet sẽ làm người ta thay đổi cách nhai chewing gum.”

***

Những sản phẩm nhất quán giúp doanh thu ổn định. Nếu một sản phẩm không phải thay đổi, bạn có thể thu về tất cả lợi nhuận vì không phải chi tiền cho nghiên cứu và phát triển, và cũng không phải làm nạn nhân của thời trang lên hay xuống. Ví dụ như bia, nước ngọt, và kẹo. Budweiser đã sản xuất cùng một thứ bia trong hàng trăm năm, Coke vẫn bán thứ nước ngọt màu caramel kỳ diệu đó trong hơn một trăm năm, và Wrigley’s vẫn sản xuất thứ kẹo chewing gum trong suốt hơn một trăm năm. Bạn đã thấy xu hướng chưa? Bạn có nghĩ mình dự đoán được những công ty này sẽ bán món gì trong mười lăm năm nữa không? Nếu bạn làm được, thì bạn có thể chính là một Warren Buffett tiếp theo.

NGƯỜI ĐỠ ĐẦU CỦA WARREN

Lời số 36

"Có người hôm nay được ngồi dưới bóng mát là nhờ có người đã trồng cây từ rất lâu."

***

Nếu không nhờ vào công sức khó nhọc mà Benjamin Graham, người đỡ đầu cho Warren, đã triển khai khái niệm đầu tư giá trị, Warren có lẽ đã không thoát được ra khỏi quầy tính tiền tại tiệm tạp hóa của ông nội. Bởi vì mọi việc thật đơn giản nếu bạn được đứng trên đôi vai của một người khổng lồ - vấn đề là phải tìm ra đúng người khổng lồ để đứng. Trong trường hợp của Warren, ông chọn Graham, người được gọi là Trưởng khoa của trường Wall Street. Graham triển khai khái niệm đầu tư giá trị và giảng dạy về nó trong một khóa học tại đại học Columbia, New York. Warren tham dự khóa học này, và theo lời thuật lại của anh bạn cùng lớp Bill Ruane, "Những tia lửa điện nảy nở khi hai người gặp nhau." Sau khóa học ở Columbia, Warren đến làm việc cho công ty đầu tư của Graham tại Wall Street, và kết thúc câu chuyện này là những gì kết tinh nên các huyền thoại tài chính.

Lời số 37

“Nếu có đủ thông tin tay trong và một triệu đôla, bạn có thể trắng tay trong vòng một năm.”

***

Hãy tỉnh táo đi, lúc bạn có được thông tin tay trong, thì tất cả những người khác cũng đã biết rồi và đã đưa ra các quyết định giao dịch dựa trên thông tin này. Ngoài ra, giao dịch dựa trên thông tin tay trong là vi phạm pháp luật. Warren thường nói vui rằng một trong những ưu điểm khi sống ở Omaha là không có ai ở gần để rủ rỉ vào tai bạn những thông tin tay trong khi ngồi ăn trưa. Thông thường, kẻ gian khởi đầu những lời đồn để họ đẩy giá cổ phiếu lên cao và đổ chúng vào túi những nhà đầu tư khờ khạo. Nhà đầu tư Bernard Baruch vĩ đại nổi tiếng trong những năm 1920 vì ông luôn bán ngay lập tức cổ phiếu nếu có ai đó chia sẻ với ông thông tin tay trong nóng hổi. Baruch là một người cực kỳ giàu khi ông mất.

Lời số 38

"Đọc sách của Ben Graham và Phil Fisher, đọc các báo cáo hàng năm, nhưng đừng làm toán bằng các con số Hy Lạp."

***

Ben Graham dạy bạn rằng chỉ nên mua cổ phiếu khi nó được bán thấp hơn mức giá tương ứng với giá trị trong dài hạn. Mức giá thấp này mang đến cho bạn một mức an toàn nếu gặp thảm họa. Phil Fisher cho rằng bạn cần phải mua cổ phiếu của một công ty có chất lượng cao, và giữ chúng trong một khoảng thời gian dài, thật dài và để cho thu nhập giữ lại có đủ thời gian nhân lên. Warren nghe theo lời của Ben "mua với giá thấp để có mức an toàn" và kết hợp nó với lời của Phil "mua cổ phiếu của những công ty có chất lượng cao và giữ thật lâu" thành một phương châm của mình "mua cổ phiếu của những công ty có chất lượng cao với giá thấp hơn tương quan giá trị và giữ chúng trong thời gian dài." Đây là một phương trình có kết quả cao hơn tổng của những thành tố trong đó. Warren cuối cùng kiếm ra được rất nhiều tiền so với cả Ben hay Phil là những bậc thầy về đầu tư trong thời đại của họ. Còn đối với những phương trình chỉ toàn những chữ số Hy Lạp, chúng chỉ dành cho những nhà đầu tư Wall Street chưa bao giờ đọc về Ben và Phil.

Lời số 39

"Tôi là nhà đầu tư giỏi vì tôi là người kinh doanh, và tôi là người kinh doanh giỏi vì tôi cũng là nhà đầu tư."

***

Một người kinh doanh giỏi biết phân biệt rõ ràng giữa một công ty tốt và một công ty tồi - và một nhà đầu tư giỏi biết rõ khi nào một công ty được bán với giá rẻ hay bị định giá quá cao. Vì vậy để đầu tư giỏi bạn cần phải là một người kinh doanh, hiểu rõ thế nào là một công ty tốt hay xấu; và khi bạn chuẩn bị mua lại một công ty, bạn phải là một nhà đầu tư thông minh, hiểu rõ liệu mức giá chào bán là thấp hay cao. Kết hợp được cả hai và bạn có thể kiếm tiền tỉ. Đơn giản vậy thôi, nhưng cũng cực kỳ khó khăn.

Khi mới bắt đầu lập nghiệp Warren chỉ quan tâm đến tình hình tài chính của công ty, ông không thật sự để ý đến các sản phẩm do công ty sản xuất. Người đỡ đầu Graham của ông tin rằng con số đã phản ánh tất cả những gì cần biết; ông ấy không tách biệt những công ty thuộc dạng hàng tiêu chuẩn như dệt may, thường có cơ cấu kinh tế dài hạn yếu kém, với những công ty hàng tiêu dùng độc quyền như Coke, có cơ cấu kinh tế dài hạn vững vàng. Nhưng khi Warren bắt đầu tham gia và phải vất vả điều hành một công ty hàng tiêu chuẩn, ông sớm nhận thấy rằng chỉ có những công ty hàng tiêu dùng đặc quyền mới có lợi thế cạnh tranh và mang lại hiệu quả siêu đẳng. Graham sẵn sàng mua bất cứ cổ phiếu nào miễn là nó được bán với giá rẻ. Warren chỉ mua cổ phiếu của công ty hàng tiêu dùng độc quyền có lợi thế cạnh tranh, và ông cũng không cần phải đợi đến khi có được giá hời. Một mức giá hợp lý là cũng đủ rồi, và chỉ cần ông nắm giữ chúng đủ lâu thì ông cũng có thể thành tỉ phú.

Lời số 40

"Khi các nguyên tắc đã có tuổi, chúng không còn được xem là nguyên tắc nữa."

***

Warren thức dậy một buổi sớm mai và nhận thấy rằng những nguyên tắc đầu tư mà ông học được từ người thầy Graham giờ đây không còn phù hợp nữa. Graham ủng hộ việc mua cổ phiếu giá rẻ của các công ty bất kể cơ cấu kinh tế của nó. Chiến lược này rất hiệu quả trong thập niên 40 và 50, nhưng không còn tác dụng nữa khi một nhóm lớn các nhà đầu tư cùng thực hiện chiến lược này - ngày càng khó khăn để tìm ra những quả trứng vàng. Thay vì đi theo con đường mòn này, Warren nhảy khỏi đoàn tàu và đưa ra một triết lý đầu tư vào những công ty siêu hạng có lợi thế cạnh tranh bền vững, miễn là cổ phiếu của họ được bán với giá hợp lý - sau đó ông chỉ việc nương vào mức nước dâng theo thời gian và doanh thu để đẩy giá cổ phiếu lên cao. Triết lý này đã đưa ông từ một người giàu chuyển sang siêu giàu.

Một ví dụ tuyệt vời cho triết lý này là khi ông đầu tư vào Coca-Cola, ông đã trả tương đương hai mươi lần lợi nhuận của một cổ phiếu. Một Warren thời kỳ cũ đã chẳng bỏ tiền ra như thế này vì kỹ thuật định giá của Graham cho thấy cái giá này quá cao. Nhưng một Warren thời kỳ mới thì thấy rằng đây là một mức giá hết sức hợp lý sẽ mang lại cho ông tiền tỉ. Đôi khi nếu một chú báo mà thay đổi được màu da thì cũng hay đấy chứ.

Lời số 41

“Bạn phải trả giá rất cao nếu được sự đồng thuận trong thị trường chứng khoán.”

***

Nếu ai cũng đồng ý với bạn rằng một cổ phiếu nào đó sẽ là một Microsoft thứ hai, thì bạn sẽ phải trả một cái giá cao ngất ngưởng - nghĩa là sẽ chẳng còn lợi nhuận bao nhiêu mà rủi ro lại nhiều. Cái bạn muốn là phải tìm ra một cổ phiếu không ai quan tâm đến, hoặc không được các quỹ đầu tư ưa chuộng mấy, và được chào bán với giá thấp nếu so với giá trị kinh tế về lâu dài. Những cổ phiếu đang lên sẽ có lúc rớt xuống, và những cổ phiếu đang rớt sẽ có lúc trồi lên. Đây là tiếng gọi xung trận của Benjamin Graham, người đỡ đầu cho Warren. Chúng ta chỉ quan tâm đến phần đang rớt rồi sẽ trồi lên - chúng ta không muốn phải trả giá trên trời cho những cổ phiếu chờ đợi bị rớt - chúng ta muốn trả một giá hời cho những cổ phiếu chờ đợi sẽ lên.

GIÁO DỤC

Lời số 42

“Nếu phải giỏi đại số hay tích phân mới là một nhà đầu tư vĩ đại thì chắc tôi phải quay về đi giao báo thôi.”

***

Theo như Warren thì những kỹ năng toán mà bạn cần trang bị để trở thành một nhà đầu tư vĩ đại là cộng, trừ, nhân, chia, cùng khả năng tính nhẩm tỉ lệ phần trăm và xác suất. Nếu có thêm nữa, theo cách nói của người Pháp, thì chỉ là phí phạm. Nhưng nếu thiếu đi thì bạn lại không thể vào cuộc chơi.

Lời số 43

“Bạn phải tự suy nghĩ. Tôi luôn ngạc nhiên khi thấy nhiều người có chỉ số IQ cao nhưng chỉ biết nhắm mắt bắt chước người khác. Tôi chưa bao giờ tiếp thu được ý kiến gì hay bằng cách nói chuyện với người khác cả.”

***

Nhiều người thuộc dạng có chỉ số IQ cao lại cho rằng cách làm giàu là phải bắt chước người khác. Điều này một phần xuất phát từ hệ thống giáo dục khen ngợi sự bắt chước thầy cô giáo. Trên Wall Street, chiến lược đầu tư phổ biến là dựa trên những gì nhiều người khác đang hành động - bạn dễ dàng bán một món hàng phổ biến hơn là mua bán một món hàng ít người quan tâm. Warren không cố gắng bán cho bất cứ ai các cơ hội đầu tư - ông chỉ muốn làm giàu từ đầu tư. Điều này đến không phải bằng cách nghe theo số đông, mà phải tìm ra những cổ phiếu mà Wall Street hôm nay còn bỏ quên nhưng ngày mai sẽ tranh nhau mua lại. Còn đối với những người chỉ làm theo số đông - thường thì họ phải dành thời gian ngồi gọt đất khỏi gót giày.

Lời số 44

“Nếu nhà báo càng thông minh thì xã hội càng tốt đẹp.”

***

Chúng ta sử dụng thông tin để xử lý các ý tưởng đầu tư từ các phương tiện truyền thông, nghĩa là chúng ta hoàn toàn bị lệ thuộc vào các nhà báo cung cấp thông tin chính xác và phân tích hợp lý về tình hình. Bạn có muốn nhận thông tin từ những người ngu ngốc, hay bạn muốn giao công việc này cho những người thông minh? Warren vẫn luôn tin tưởng vào quan điểm là nếu giáo viên càng giỏi thì sinh viên càng giỏi. Vì vậy, nhà báo càng thông minh thì xã hội càng hưởng lợi. Chỉ có những người lừa đảo, trộm cướp, hay các chính trị gia muốn giấu giếm mới không mong muốn một xã hội thông minh hơn.

Lời số 45

"Bạn muốn học từ kinh nghiệm, nhưng tốt nhất nên học từ kinh nghiệm của người khác nhiều hơn."

***

Kinh nghiệm là người thầy tốt nhất, nhưng cái giá đôi khi quá đắt nếu bạn phải học từ chính sai lầm của mình. Tốt hơn là ta nên học từ sai lầm của người khác. Đó cũng là lý do vì sao Warren đã đưa vào chương trình học của mình phần tham khảo và phân tích công việc kinh doanh và sai lầm trong đầu tư của những người khác. Ông muốn biết rõ chuyện gì đã sai lầm để từ đó ông biết mà tránh. Đây là một chiến lược hoàn toàn khác so với đa số các trường kinh doanh, nơi chỉ chăm chú đến những câu chuyện thành công. Trong kinh doanh và đầu tư, có nhiều người bị kẹt trên máng xối hơn là rơi xuống Con đường Bằng phẳng - vì vậy bạn cần phải học về những việc nên làm và cả những việc không nên làm.

NƠI LÀM VIỆC

Lời số 46

"Thật không dễ gì dạy cho chú chó con những trò khó."

***

Warren nhận thấy rằng sự nhạy bén trong kinh doanh tích lũy theo thời gian gần như không thể truyền đạt cho các nhà quản lý trẻ tuổi. Những con chim kỳ cựu đã quá thành thạo và biết cách làm ra tiền. Warren đã bước vào tuổi 70, đối tác hợp tác Charlie Munger cũng đã bước vào tuổi 80, bà B. điều hành Nebraska Furniture Mard lúc đã hơn 100 tuổi, và nhiều nhà quản lý tại Berkshire Hathaway, công ty cổ phần của Warren, cũng đã vượt qua tuổi 70 từ lâu. Warren không đưa ra tuổi về hưu bắt buộc đối với những người làm việc tại Berkshire. Trong thế giới của Warren, 65 chỉ mới là sự bắt đầu - tuổi tác và kinh nghiệm là những giá trị quan trọng hơn nhiều so với tuổi trẻ và nhiệt tình trong lĩnh vực kiếm tiền theo cách cổ điển.

Lời số 47

"Khi tuyển người, bạn cần tìm kiếm ba phẩm chất: liêm chính, thông minh, và nhiệt tình. Nhưng quan trọng nhất vẫn là sự liêm chính, vì nếu thiếu sự liêm chính thì hai phẩm chất còn lại, sự thông minh và nhiệt tình, sẽ giết chết bạn."

***

Khi bạn thuê người khác để điều hành công việc kinh doanh, bạn đang giao cho họ cả con heo tiết kiệm của mình. Nếu những người bạn thuê khôn ngoan và chăm chỉ, họ sẽ mang về cho bạn rất nhiều tiền, nhưng nếu họ không trung thực, họ sẽ tìm ra rất nhiều cách để biến tiền của bạn thành tiền của họ. Vì vậy nếu bạn phải thuê những người không trung thực, hãy cố gắng tìm những người không chăm chỉ và đầu đặc đầy đất - như thế thì có muốn ăn cắp họ cũng chỉ ăn cắp được đất đặc mà thôi.

Liêm chính là một nguyên liệu chính trong triết lý quản lý của Warren. Khi ông mua lại Nebraska Furniture Mart từ bà B. ông đã làm bà và các nhân viên quản lý vô cùng ngạc nhiên khi không yêu cầu kiểm toán sổ sách. Ông chỉ hỏi bà giá trị của công ty, và sau khi bà trả lời, thì ngay ngày hôm sau ông đưa cho bà một tấm sec trị giá 40 triệu đôla. Sau này, khi bà B. hỏi, ông cho biết mình tin tưởng bà nhiều hơn tin tưởng các kế toán viên.

Ngoài ra, phong cách quản lý của Warren cũng là để cho các nhà quản lý của mình có quyền độc lập tối đa trong việc điều hành công việc kinh doanh. Họ có quyền điều hành công ty như thể họ chính là những người chủ của nó. Ông hẳn đã không thể trao quyền như thế nếu họ không liêm chính.

Lời số 48

“Làm thế nào bạn giải thích được cho một con cá về cuộc sống trên cạn? Một ngày trên cạn có thể khiến bạn nói hàng ngàn năm mới hết, và một ngày điều hành công ty cũng mang đến những giá trị tương tự.”

***

Như cách người ta vẫn nói về đời sống trong quân đội, mọi việc đều vui vẻ như một trò chơi cho đến khi phía bên kia bắt đầu bắn trả. Trong thế giới kinh doanh cũng vậy. Giải quyết những vấn đề sản xuất thực sự hay tìm và giữ chân khách hàng trên thị trường chính là điểm khác biệt giữa thế giới học thuật và thế giới quản lý thực tế thương trường. Tại công ty Nebraska Furniture Mart thuộc sở hữu của Berkshire tại Omaha, nhà sáng lập và nhà quản lý cao cấp nhất, bà B. liên tục trải qua hết chiến thắng này đến chiến thắng khác, từ thập niên này sang thập niên khác, cùng với đội quân tinh nhuệ tại Mart. Tuổi tác và kinh nghiệm đặt trên tuổi trẻ và nhiệt tình đã trở thành vũ khí của Warren giúp cho chiếc máy tính tiền của Berkshire liên tục reo vang.

Lời số 49

“Chỉ khi thủy triều rút hết thì bạn mới biết được ai là người bơi trần.”

***

Các kỹ thuật kế toán sáng tạo đã giúp nhiều đứa con cưng của Wall Street nổi bật lên trên. Nhưng nếu tiền thật không xuất hiện thì đến một lúc nào đó sự hào hứng và các ảo tưởng cũng dần phai nhạt, và tất cả những gì còn sót lại là một tài khoản ngân hàng trống rỗng với bộ hồ sơ xin phá sản. Thủy triều đã rút khỏi bãi biển Enron và chúng ta đã chứng kiến một vị hoàng đế không mặc quần áo. Vấn đề là phải làm sao chỉ ra được những kẻ đang bơi trần trụi trước khi thủy triều rút đi.

Lời số 50

"Khi ý tưởng đã thất bại, lời nói trở nên thật hữu dụng."

***

Đây là lời trích dẫn Goethe mà Warren hay dùng, với ý nghĩa rằng khi ý tưởng vĩ đại của bạn bị thất bại thảm hại và bạn mất đi cơ hội kinh doanh, bạn sẽ sử dụng lời nói để đổ lỗi sao cho bạn không bị mọi người nhìn nhận là thiếu khả năng. Trong thế giới các tổng giám đốc người ta liên tục tìm kiếm những lời bào chữa thích hợp để xoa dịu sự nổi giận của cổ đông trước các quyết định tồi của cấp quản lý. Khi không chấp nhận bị chỉ trích cũng đồng nghĩa họ nói rằng đó không phải là trách nhiệm của họ. Nhưng nếu trách nhiệm không phải thuộc về các tổng giám đốc, thì họ không thật sự là nhà lãnh đạo của chúng ta phải không? Nếu đó không phải là người lãnh đạo, vậy sao chúng ta không đi tìm một người lãnh đạo khác có thể điều hành công ty? Đây là công ty của chúng ta phải không? Chúng ta là những người chủ phải không? Warren chưa bao giờ quên rằng chính những cổ đông của Berkshire mới là người chủ của công ty ông đang điều hành. Đó là lý do vì sao ông luôn thẳng thắn thông báo không chỉ tin tốt mà cả những tin xấu.

Lời số 51

“Một nhà quản lý công ty giỏi không thức dậy buổi sớm mai và quyết định: “Hôm nay là ngày tôi phải cắt giảm chi phí”, cũng như họ không thức dậy và quyết định phải luyện thở.”

***

Thời điểm tốt nhất để tiêm ngừa không phải là ngay sau khi bạn mắc bệnh. Trong thế giới kinh doanh, rất nhiều việc được hành động một cách đối phó. Warren tin tưởng vào cách quản lý chủ động - giải quyết vấn đề tiềm ẩn trước khi nó bộc phát thành một vấn đề thật sự. Bạn phải giữ cho chi phí thật thấp ngay từ ban đầu, giúp bạn có thêm thuốc nổ khi bị đối thủ tấn công, và mang lại thêm nhiều lợi nhuận khi tình hình kinh doanh thuận lợi. Warren trang bị cho văn phòng chính của Berkshire với một cỗ máy tinh gọn gồm 17 người. Warren là một người thực hiện những gì ông tuyên bố. Nếu bạn đọc thấy rằng một công ty đang khởi động chương trình cắt giảm chi phí, nghĩa là bạn biết bộ máy quản lý của họ đã không làm tốt công việc giữ chi phí ở mức thấp ngay từ đầu. Bạn nghĩ sao về một công ty có bộ máy quản lý không biết theo dõi chi phí chặt chẽ? Bạn có nghĩ họ sẽ mang đến cho các cổ đông thật nhiều tiền không?

Lời số 52

"Mọi chuyện thật tuyệt vời nếu ta mua được tình yêu với giá 1 triệu đôla. Nhưng cách duy nhất để chiếm được tình yêu là ta phải đáng yêu. Bạn luôn luôn nhận được nhiều hơn những gì bạn cho đi. Nếu bạn không cho đi cái gì cả, thì bạn cũng không nhận lại được cái gì cả. Tôi chưa từng biết ai được người khác yêu quý mà không cảm thấy mình thật thành công, và tương tự tôi cũng không nghĩ ra được ai không được yêu mà cảm thấy thành công cả."

***

Tình yêu là một phần quan trọng trong đời sống cá nhân của Warren và ông đã đưa nó vào trong triết lý quản lý và kinh doanh của mình. Ông chỉ tuyển dụng những người nào yêu thích công việc mình làm, bởi vì nếu bạn yêu công việc của mình, bạn sẽ đối xử với người khác tử tế, tạo cơ hội cho họ cũng sẽ yêu công việc của mình. Ông không bao giờ hạ thấp các nhà quản lý của mình khi họ mắc sai lầm. Ngược lại, ông khuyến khích họ không nên suy nghĩ mãi về những sai lầm này mà hãy cứ tiếp tục công việc. Tình yêu và lòng kính trọng ông dành cho những nhà quản lý của mình mạnh mẽ đến mức ông hoàn toàn tin tưởng vào cách điều hành công ty của họ. Ông giao cho họ quyền kiểm soát hoàn toàn, tạo nên một tinh thần trách nhiệm rất cao. Warren luôn nói không biết chán về niềm tự hào của ông đối với đội ngũ quản lý và không bao giờ ngần ngại khen ngợi họ công khai. Đây là cách ông thu hút được những tài năng giỏi nhất, thông minh nhất trên thế giới. Tình yêu và lòng kính trọng thật sự đã mang đến tình yêu và lòng kính trọng, là hòn đá đầu tiên trên con đường dẫn đến thành công trong cuộc sống.

Lời số 53

"Chúng ta cảm thấy hứng thú với quá trình làm việc hơn là kết quả doanh thu, mặc dù tôi cũng đã học được cách tận hưởng doanh thu."

***

Những người nào thật sự đam mê công việc của mình sẽ trở thành nổi bật trong nghề nghiệp vì họ thích thú với quá trình làm việc hơn là số tiền kiếm được. Điều buồn cười về đam mê là tiền bạc thường đến theo sau. Những người yêu tiền bạc hơn công việc sẽ phí phạm cuộc đời trong khổ sở và cuối cùng lại kiếm được ít tiền hơn nếu họ nghe theo lời trái tim ngay từ đầu. Điều tuyệt với nhất khi bạn yêu thích công việc là khi đó bạn không còn làm việc nữa; bạn đang vui vẻ tận hưởng. Warren luôn nói rằng ông yêu thích công việc của mình đến mức ông có thể trả tiền để được làm việc. Nhưng thực tế ông không phải làm thế vì ông đã kiếm ra hàng đống tiền từ công việc mình yêu thích.

Lời số 54

“Nếu đến lỗ nào bạn cũng chỉ cần một gậy là đánh banh vào lỗ, thì bạn sẽ chẳng chơi golf được lâu.”

***

Một công việc thử thách khiến mọi việc trở nên thú vị, mang đến cho bạn sự quý trọng bản thân, thúc đẩy sáng tạo, và thu hút được những người giỏi nhất. Một công việc không thử thách gây nhàm chán, không mang đến sự kính trọng, và chỉ thu hút được những người không có động lực làm việc. Tuy nhiên để có thử thách thì cũng phải có rủi ro. Trong thế giới kinh doanh, khi thử thách gia tăng, quyết định phải được đưa ra, và sai lầm là không thể tránh khỏi. Đây là bản chất của việc ra quyết định và cũng chính là lý do làm cho nó thú vị. Warren đã học được rằng nếu muốn thu hút được những nhà quản lý giỏi nhất, thông minh nhất, những người hăng hái và sẵn sàng chấp nhận thử thách, ông phải mang đến cho họ một môi trường làm việc chấp nhận sai lầm đi song hành với thành công.

Lời số 55

“Sẽ đến một lúc bạn nên bắt đầu chỉ làm những gì mình muốn. Hãy làm một công việc bạn yêu thích. Bạn sẽ nhảy bật dậy khỏi giường mỗi buổi sớm. Tôi nghĩ bạn thật điên rồ nếu cứ tiếp tục với những công việc mình không thích chỉ để tô đẹp hồ sơ xin việc của mình. Cái này nghe sao giống như để dành ham muốn cho lúc tuổi già thế?”

***

Dành cả cuộc đời để thức dậy và đi làm một công việc bạn căm ghét, với những người bạn không tôn trọng, khiến cho bạn bực bội và tức tối, bạn mang theo mình về nhà, đổ lên đầu những người thân trong nhà, và làm cho họ cũng bực bội theo. Điều này hình thành một cuộc sống nhạt nhẽo cho những người bạn yêu thương, trong đó có cả bản thân của bạn. Tốt hơn cả là bạn hãy tìm một công việc mình yêu thích. Sau đó, khi đi làm bạn tươi cười vui vẻ, và mang nụ cười này về nhà lúc cuối ngày để chia sẻ với người thân yêu. Và nếu bạn còn lo lắng về tiền bạc, thì hãy nhớ rằng những người yêu thích công việc của mình là người sẽ nổi bật trong lĩnh vực của mình và cuối cùng sẽ làm ra nhiều tiền nhất, cho dù khởi đầu là một người di cư từ Nga không biết đọc biết viết nhưng yêu thích bán đồ gỗ, hay một thằng con trai kỳ quặc của một anh trực quầy rau quả có khiếu về số má và cổ phiếu. Hãy làm những gì bạn yêu thích và tiền bạc sẽ đến. Triết lý này đã đúng với nhiều người khác và cũng sẽ đúng với bạn.

Lời số 56

"Tôi có một người bạn mất hai mươi năm để đi tìm người đàn bà hoàn hảo của cuộc đời mình; nhưng không may là khi anh ta tìm được cô ấy, anh ta phát hiện ra cô ấy cũng đang đi tìm người đàn ông hoàn hảo của đời mình."

***

Bạn của Warren đã không nhận thức được rằng việc bán cho người khác những gì mình có không giống như mua từ người khác những gì họ có. Anh ta cảm thấy ưng ý với những gì cô ấy có, nhưng cô ấy lại không bằng lòng với những gì anh có. Trong cuộc sống và trong kinh doanh cũng vậy, bạn phải thuyết phục những người khác về con người của mình và bạn có gì để bán cho họ. Warren phải thuyết phục được những nhà đầu tư ban đầu, và sau đó vẫn phải thuyết phục những công ty riêng của các gia đình mà Berkshire muốn mua - những người đã dành cả đời xây đắp cho công ty của mình và không quan tâm đến việc bán đi đứa con của mình cho bất cứ ai. Warren thuyết phục họ rằng ông sẽ mang đến cho những công ty này một ngôi nhà mới tốt đẹp hơn. Trong cuộc sống chúng ta phải giới thiệu bản thân mình với nhà tuyển dụng và khách hàng. Mối quan hệ trong kinh doanh cũng giống như những mối quan hệ cá nhân - bạn phải bắt đầu bằng cách thể hiện sự quan tâm của mình đến người khác, tìm hiểu xem nhu cầu của họ là gì, bởi vì rõ ràng chúng ta phải làm thỏa mãn những nhu cầu này. Người nào quên điều này sẽ ngồi một mình cô độc bên quầy nước.

NHÀ PHÂN TÍCH, NHÀ TƯ VẤN,NHÀ GIAO DỊCH - NHỮNG ĐIỀU NỰC CƯỜI CẦN TRÁNH

Lời số 57

"Đừng bao giờ hỏi thợ cắt tóc xem đã đến lúc bạn phải cắt tóc chưa."

***

Hỏi nhà tư vấn liệu bạn có gặp vấn đề gì không thì ông ta sẽ tìm ra cho bạn một vấn đề - ngay cả khi bạn không có vấn đề gì. Warren nhận thấy điều này rất đúng khi áp dụng cho các ông chủ ngân hàng đầu tư, nhà tư vấn quản trị, luật sư, thợ sửa xe, tư vấn chăm sóc sân vườn, và những dạng nghề tương tự. Những người được trả tiền để chỉnh sửa các vấn đề sẽ luôn tìm ra vấn đề bởi vì nếu không có vấn đề thì lấy gì để chỉnh sửa.

Lời số 58

“Các dự báo chỉ cho chúng ta biết về người dự báo nhiều hơn là về vấn đề được dự báo.”

***

Đa số mọi người đều quên rằng những nhà dự báo thường thiên về phản ánh mối quan tâm của những người trả lương cho họ - nếu họ được trả lương để đưa ra thông tin bi quan, họ sẽ bi quan đúng như thế; nếu cần phải lạc quan, thì bạn sẽ nhận được thông tin lạc quan. Con người ta thể hiện đúng những gì họ được trả tiền để thể hiện, không hơn không kém. Những người dự báo không có trong tay một quả cầu pha lê để nhìn vào đó mà thấy tương lai, nhưng họ cũng có những khoản thế chấp nhà cửa cần phải chi trả và có con cái cần phải vào đại học. Wall Street luôn mong muốn nhìn thấy các hoạt động giao dịch tấp nập, đồng nghĩa với việc họ cần phải có vô vàn lý do khiến bạn thay đổi danh mục đầu tư của mình. Nếu nhà dự báo loan tin rằng lãi suất tiết kiệm sẽ gia tăng, bạn sẽ bán cổ phiếu; nếu anh ta tuyên bố lãi suất sẽ giảm, bạn sẽ mua thêm cổ phiếu. Họ cũng làm tương tự với các cổ phiếu riêng lẻ - dự đoán doanh thu quý này thấp và bạn sẽ bán ra, dự đoán doanh thu cao và bạn sẽ mua vào. Wall Street kiếm tiền từ những hoạt động chuyển nhượng tiền đầu tư từ nơi này sang nơi khác, vì vậy, lẽ đương nhiên là những nhà dự báo cho Wall Street, hay còn gọi là nhà phân tích, sẽ tìm ra hàng loạt lý do để bạn phải làm đúng như ý họ, nghĩa là chuyển khoản tiền đầu tư từ nơi này sang nơi khác. Vấn đề là tất cả những hoạt động này không làm cho bạn giàu có thêm tí nào cả.

Lời số 59

“Một cuộc trưng cầu ý kiến không thể thay thế cho suy nghĩ của bạn.”

***

Bạn cảm thấy thoải mái tự tin khi đầu tư theo đám đông. Ai cũng đồng ý với bạn. Tuy nhiên, khi bạn đầu tư theo đám đông, bạn phải lo lắng xem lúc nào đám đông sẽ rời bỏ cuộc chơi, bởi vì, cũng giống như khi bạn còn học trung học, không ai được yêu thích mãi mãi. Thường thì chẳng còn mấy hy vọng đi lên sau khi một cổ phiếu đã qua thời được yêu thích, điều này có nghĩa là bạn chịu nhiều rủi ro với tỉ lệ lợi nhuận thấp. Nếu bạn là một nhà đầu tư biết suy nghĩ, như Warren, bạn sẽ đi tìm những cổ phiếu đang trải qua giai đoạn không được ưa chuộng, bởi vì đây là nơi bạn tìm thấy những Ngôi sao của ngày mai được bán với giá cực rẻ, đồng nghĩa với việc rủi ro mất tiền thấp trong khi tiềm năng lợi nhuận lại cao.

Lời số 60

“Các trường kinh doanh khen ngợi những hành vi phức tạp, khó khăn thay vì cổ vũ hành vi đơn giản; nhưng chính hành vi đơn giản mới hiệu quả hơn.”

***

Triết gia người Anh thời Trung cổ và tu sĩ dòng Franciscan William xứ Ockham (sống trong khoảng 1285 - 1349), được gọi thân mật trong giới học thuật là Billy Occam, đã đưa ra ý tưởng rằng cách giải thích đơn giản nhất thường là cách giải thích tốt nhất. Vấn đề của ý tưởng này là các nhà thuyết giảng trong bất cứ ngành nghề nào cũng cần đến sự phức tạp để ngăn cản những người ngoại đạo chiếm mất sự huyền ảo của họ. Nếu bạn hiểu rõ quy trình đầu tư, bạn sẽ không cần đến những nhà phân tích hay tư vấn đầu tư, và bạn cũng không cần đến các quỹ hỗ tương hay bất cứ nhà rao giảng nào trong “nghề” này.

Tìm một công ty vĩ đại và mua lại với giá tuyệt vời và sau đó nắm giữ suốt hai mươi năm không phải là một việc quá khó khăn để học hỏi và thu lợi nhuận, trong khi các nhà rao giảng tại Wall Street đều thuyết giáo về những chiến lược đầu tư ngắn hạn, mà nói cho đúng, chỉ được thiết kế để mang lại giàu có cho người tư vấn chứ không phải người được tư vấn.

Lời số 61

"Con người dường như sở hữu một tính cách ngang bướng chỉ làm khó khăn thêm những vấn đề đơn giản."

***

Mỗi ngành nghề chuyên môn rõ ràng đều là một âm mưu chống lại người bình thường ngoại đạo. Chỉ khi nào một vấn đề quá hóc búa không thể hiểu được thì người ta mới cần đến các chuyên gia, những người có thể đòi chi phí rất cao để giải thích mọi thứ. Sự phức tạp càng cao, thì nhu cầu phải có chuyên gia hướng dẫn càng tăng. Wall Street là một ngành kinh doanh chuyên môn về chọn cổ phiếu đầu tư, vì vậy các nhà môi giới luôn cố gắng trình bày trò chơi đầu tư này một cách cực kỳ phức tạp khó hiểu đối với người thường, ngoại trừ những người chuyên nghiệp. Kế hoạch của họ rất đơn giản - họ sẽ làm giàu bằng cách giúp bạn giàu có, và họ phải giữ chân bạn bằng cách thuyết phục bạn rằng trò chơi đầu tư rất phức tạp đến mức bạn không thể hiểu được. Nhưng chưa có ai từng đặt câu hỏi tại sao nếu họ thông minh khôn khéo đến thế họ lại cần dùng đến tiền của người khác để làm giàu? Có thể họ cần tiền của bạn vì trò chơi này không liên quan gì đến việc làm giàu từ đầu tư. Thay vào đó, họ làm giàu bằng số tiền hoa hồng họ tính cho bạn khi mua và bán các khoản đầu tư. Như Woody Allen đã từng nói: "Người môi giới giao dịch chứng khoán là người đầu tư bằng tiền của người khác cho đến khi số tiền này bốc hơi hoàn toàn."

Lời số 62

“Đề nghị nắm giữ một vật gì đó suốt 30 năm đòi hỏi sự hy sinh cá nhân thậm chí còn rất hiếm thấy trong một tu viện, huống chi là trong ngôi nhà của người môi giới.”

***

Người môi giới chứng khoán cho bạn sẽ chết đói mất nếu anh ta áp dụng theo chiến lược của Warren là mua và giữ. Không phải họ không tin tưởng rằng điều này sẽ mang đến tưởng thưởng xứng đáng; vấn đề là nếu như vậy thì người môi giới sẽ không được hưởng gì cả. Họ kiếm tiền từ những phần trăm hoa hồng nhận được khi mua và bán cổ phiếu cho bạn. Nếu họ càng mua bán tích cực, thì họ càng kiếm được nhiều tiền, và họ luôn có lý do chính đáng thuyết phục bạn mua món này bán món kia. Nếu người môi giới của bạn đem khoe với bạn nhiều hơn một ý tưởng hay ho mỗi năm, thì có nhiều khả năng là anh ta đã hơi ảo tưởng. Nếu người môi giới của bạn khuyên bạn nên bán số cổ phiếu anh ta mới vừa tư vấn cho bạn mua hồi tháng trước bởi vì tình hình thị trường đã thay đổi, thì anh ta có vẻ như không phải ảo tưởng - anh ta chỉ không trung thực mà thôi.

TẠI SAO KHÔNG NÊN ĐA DẠNG HÓA?

Lời số 63

“Tôi không thể cùng lúc theo dõi 50 hay 60 thứ. Đấy là cách đầu tư theo kiểu chiếc thuyền của Noah - cuối cùng bạn sẽ sở hữu cả một sở thú. Tôi muốn đầu tư một số tiền hợp lý vào một vài món mà thôi.”

***

Nếu bạn phải đầu tư vào 50 loại cổ phiếu khác nhau, thì sự quan tâm và khả năng theo dõi tình hình kinh doanh của các công ty sẽ bị hạn chế kinh khủng. Thật sự là cuối cùng bạn sẽ có trong tay một sở thú nhưng không có con vật nào được quan tâm đúng mức cả. Cái này giống như một người tung hứng có quá nhiều quả banh trên không. Bạn sẽ không chỉ làm rơi một quả banh - bạn sẽ kết thúc bằng cách làm rơi hết toàn bộ.

Warren đầu tư một số tiền hợp lý vì những ý tưởng đầu tư vĩ đại không có nhiều. Ông nói rằng bạn chỉ cần có vài quyết định đúng đắn là trở nên giàu có, và nếu bạn có nhiều hơn một ý tưởng kinh doanh tuyệt hảo mỗi năm, nhiều khả năng là bạn đang bị ảo tưởng về bản thân mình.

Lời số 64

“Đa dạng hóa là sự bảo vệ trước sự ngu dốt. Nhưng nó không có nhiều ý nghĩa đối với những ai hiểu rõ công việc mình làm.”

***

Nếu bạn không hiểu mình đang làm gì, bạn nên trải rộng đầu tư của mình, hy vọng là không đến mức tất cả các trứng của mình đều bị vữa hết. Nếu người tư vấn đầu tư của bạn khuyên bạn nên đầu tư dàn trải, điều đó có nghĩa là anh ta đang thể hiện rằng mình không hiểu rõ công việc mình làm, và anh ta muốn bảo vệ bạn khỏi trở thành nạn nhân cho sự ngu dốt của anh ta. Warren hiểu rõ mình đang làm gì, vì vậy ông thích tập trung đầu tư vào một vài quả trứng được chọn lọc cẩn thận, sau đó ông ngồi xem chúng nở.

Lời số 65

“Wall Street kiếm tiền nhờ năng động. Bạn kiếm tiền nhờ bất động.”

***

Kỹ xảo của Wall Street là nắm quyền kiểm soát tài sản của bạn sau đó vắt kiệt chúng để lấy hoa hồng. Các nhân viên môi giới có hàng trăm cách để làm việc này; họ khiến bạn phải mua phải bán dựa trên những thông tin về lãi suất, dựa trên báo cáo tình hình kinh doanh trong quý tăng hay giảm, và dựa trên bất cứ lời khuyên nào của các nhà phân tích mà họ kiếm được. Họ còn khiến bạn phải mua bán dựa trên kết quả bầu cử tổng thống. Họ kiếm được tiền từ hoạt động, bất cứ hoạt động nào, và nếu bạn còn vui vẻ nghe theo lời họ, thì họ cũng vui vẻ lấy tiền của bạn.

Nếu bạn muốn kiếm tiền từ thị trường chứng khoán, bạn cần phải mua cổ phiếu của một công ty vĩ đại với giá hợp lý, hoặc giá thấp và giữ chúng trong một thời gian dài - từ đó giúp cho phần thu nhập giữ lại của công ty được tích lũy để đẩy giá trị gốc lên. Đây là cách làm giàu của những người như Bill Gates hay Warren Buffett. Gates làm được chỉ bằng một cổ phiếu duy nhất, và Warren làm được với khoảng nửa tá. Nó đã được chứng minh là đúng. Thử nhìn xem ai là người giàu nhất, và nhì, trên thế giới. Nếu bạn vẫn còn chưa tin, thử đi hỏi chừng hơn trăm người tại Omaha cách đây 30 năm đã đổ tiền vào chỉ một công ty là Berkshire Hathaway để rồi bây giờ mỗi người trị giá hơn 50 triệu đôla.

Lời số 66

“Tại sao bạn không đầu tư tài sản của mình vào những công ty bạn thật sự yêu thích? Giống như Mae West đã từng nói: “Nhiều thứ hay cộng lại thành tuyệt vời.””

***

Warren nổi tiếng với chiến lược đầu tư cổ phiếu tập trung, và ông sẵn sàng tăng thêm tính tập trung nếu như cơ cấu kinh tế của công ty vững chắc và giá bán hợp lý. Đôi khi ông tập trung vào một cổ phiếu trong nhiều năm liền, như ông đã từng làm với Coca-Cola. Điều này đi ngược lại với chiến lược phân tán rủi ro, được biết đến theo lời khuyên không nên bỏ hết toàn bộ số trứng vào cùng một giỏ. Warren vẫn luôn tin rằng nếu bạn đa dạng hóa đầu tư không vì một mục đích cụ thể nào thì cuối cùng bạn sẽ sở hữu một sở thú, và không thật sự hiểu được bất cứ công ty nào bạn đã đầu tư tiền của. Ông thà nghĩ thật kỹ và thật sâu về cái giỏ ông sẽ bỏ tiền vào, và một khi đã bỏ tiền vào, thì ông ngồi theo dõi chiếc giỏ như một con đại bàng.

Lời số 67

“Đa dạng hóa danh mục một cách rộng rãi chỉ cần thiết khi nhà đầu tư không hiểu rõ công việc mình đang làm.”

***

Nếu có nhà tư vấn tài chính nào cố gắng thuyết phục bạn nên đa dạng hóa danh mục cổ phiếu, nghĩa là họ không biết họ đang làm gì khi nói đến đầu tư và họ đang muốn bảo vệ bạn khỏi sự ngu ngốc của họ. Và nếu bạn cũng không hiểu rõ những gì mình đang làm, đa dạng hóa là một hướng đi khôn ngoan phần nào bảo vệ bạn khỏi nguy cơ mất tất cả mà vẫn bảo đảm được tiềm năng phát triển tương đối về lâu dài. Tuy nhiên, chiến lược này sẽ chẳng bao giờ làm bạn giàu lên vì tự thân nó đồng nghĩa với thắng thua bù trừ nhau. Nhưng ít nhất nó cũng không làm bạn nghèo đi.

Lời số 68

“Trong cuộc sống bạn chỉ cần làm đúng một vài thứ miễn là bạn đừng làm sai quá nhiều thứ.”

***

Các nguyên lý sống và đầu tư thường song hành với nhau. Để thành công trong cuộc sống bạn chỉ cần làm đúng một vài thứ. Cách duy nhất bạn có thể làm hỏng mọi thứ là đưa ra một loạt các quyết định sai lầm. Điều này không có nghĩa là bạn không được phạm sai lầm, chỉ cần bạn đừng phạm những sai lầm quá lớn quá nhiều.

Trong đầu tư cũng vậy. Đưa ra vài quyết định đầu tư đúng là bạn có thể xây dựng cả gia tài. Nhưng mỗi lần bạn đưa ra quyết định đầu tư, vẫn có khả năng nó sai. Vài quyết định sai lầm đủ quét sạch những gì bạn tích góp được từ những quyết định đúng. Warren đã xác định ngay từ khi mới bắt đầu sự nghiệp đầu tư của mình rằng ông không thể nào đưa ra hàng trăm quyết định đầu tư đúng đắn, vì vậy ông quyết định chỉ đầu tư vào những công ty ông chắc chắn hoàn toàn và sau đó thì đặt cược thật lớn. Ông kiếm được trên 90% số tài sản dựa trên chỉ chừng 10 công ty như vậy. Đôi khi quyết định không làm cũng quan trọng không kém quyết định phải làm.

KỶ LUẬT, CẨN TRỌNG VÀ KIÊN NHẪN

Lời số 69

"Nếu bạn để bản thân mất kỷ luật trong những chuyện nhỏ, bạn có thể cũng sẽ mất kỷ luật ở những chuyện lớn."

***

Warren nhận thấy người ta thường tạo ngoại lệ cho các chiến lược đầu tư khi họ thực hiện các vụ đầu tư nhỏ, và thái độ này thường sẽ dẫn đến việc xóa dần tính kỷ luật đã đề ra. Kỷ luật là chiếc chìa khóa thành công trong trò chơi đầu tư - mà cũng là chìa khóa thành công cho rất nhiều thứ trong cuộc sống. Warren tin tưởng hoàn toàn vào kỷ luật đến mức ông không chấp nhận bỏ ra chỉ có 2 đôla cá độ trận golf vì ông nhận thấy mình không có nhiều khả năng thắng cuộc. Ông thừa nhận một cách thoải mái rằng trên sân golf ông không có nhiều cơ may. Trong thế giới của Warren, kể cả những việc nhỏ cũng rất quan trọng.

Lời số 70

“Không gì bằng viết lách để buộc bạn phải suy nghĩ và diễn đạt ý tưởng của mình một cách mạch lạc.”

***

Nếu bạn không thể viết về một đề tài nào đó, nghĩa là bạn chưa thật sự suy nghĩ về nó. Đó là lý do vì sao mỗi năm Warren đều ngồi xuống và viết một lá thư dài cho các cổ đông giải thích về những sự kiện đã qua trong năm. Bài tập này giúp ông rất nhiều trong việc điều chỉnh suy nghĩ của mình về cách làm giàu tiền tỉ. Viết về một vấn đề buộc bạn phải suy nghĩ về nó; và nghĩ về những nơi sẽ đầu tư là một việc tốt, vì vậy viết về nó sẽ còn tốt hơn nữa.

Warren thường bắt đầu viết bản báo cáo thường niên ngay sau ngày đầu năm trong ngôi nhà nghỉ đông, gần bờ biển, tại Laguna Beach (chỉ cách ngôi nhà cũ của Benjamin Graham không xa mấy). Ông viết bằng bút và mực trên giấy, sau đó gửi đi cho người bạn Carol Loomis, một người viết bài thường xuyên cho tạp chí Fortune. Ngay cả một thiên tài cũng cần đến sự giúp đỡ của người chuyên viết bài.

Lời số 71

"Người ta càng bất cẩn trong công việc của họ thì mình càng phải cẩn trọng trong công việc của mình."

***

Câu này muốn nói đến thị trường lúc tăng mạnh và những mức giá cao giả tạo do nó tạo ra. Trong trường hợp này, những người đầu tư thường tỏ ra lơ là về mức giá họ chấp nhận chi trả - nghĩa là người ta sẵn sàng mua với bất cứ giá nào. Gặp thị trường đang lên giá, Warren tỏ ra cẩn trọng khi mua vào. Như vậy ông không bị cuốn vào những hào hứng của thị trường và trả giá cao không tưởng so với cơ cấu kinh tế dài hạn của công ty. Tính cẩn trọng trong các quyết định đầu tư có thể giúp bạn tránh những hành động điên rồ và giúp bạn làm giàu. Sự bất cẩn khi đưa ra các quyết định đầu tư đưa bạn đến những hành động điên rồ và đến ngưỡng cửa của sự nghèo khổ. Và không ai có thể làm giàu bằng những hành động đưa mình đến ngưỡng nghèo đói.

Lời số 72

“Tôi không bao giờ vung gậy khi quả bóng còn nằm trong tay người ném.”

***

Warren từ lâu đã là một học trò và một người hâm mộ môn bóng chày, và ông đã rút tỉa một thành phần nguyên liệu quan trọng cho chiến lược đầu tư của mình từ một quyển sách của siêu sao đánh bóng Ted Williams có tên là The Science of Hitting. Ted cho rằng để trở thành một người đánh bóng giỏi bạn phải ngăn không cho mình vung gậy vào những cú ném bóng tồi - bạn phải tìm kiếm người ném bóng hoàn hảo. Warren xem đây là một cách nói ẩn dụ trong đầu tư: Để trở thành nhà đầu tư vĩ đại ông phải biết chờ đợi đến đúng cơ hội. Ông cũng nhận thấy rằng trong đầu tư, khác với Ted chỉ được quyền đánh bóng tốt ba lần, ông có thể ngồi nhìn vào bàn ăn suốt cả ngày để chờ đợi cho đến khi cơ hội đầu tư hoàn hảo xuất hiện.

Vì vậy, Warren không bao giờ mua cổ phiếu của một công ty nếu như ông chưa thể đánh giá được tiềm năng hoạt động trong tương lai của nó. Ông không phải là dạng người nhúng tay xây dựng ngay từ đầu. Ông thích những công ty vĩ đại có tương lai dự đoán rõ ràng nhưng được bán với giá hời vì một sai lầm có thể sửa chữa được của bộ máy quản lý hay vì sự suy thoái của cả ngành hàng, hay vì thị trường đang đi xuống. Đây là một trong những lý do giải thích vì sao ông tránh xa những công ty không có lịch sử doanh thu. Quả bóng lúc này vẫn còn nằm trong tay người ném. Ông cho rằng nếu bạn mua cổ phiếu của một công ty chưa kiếm ra được đồng xu nào, bạn chỉ đơn thuần mua hy vọng rằng nó sẽ làm ra tiền trong tương lai, rằng bạn chỉ mua một dòng thu nhập tương lai có thể sẽ chẳng bao giờ xảy ra. Dòng thu nhập trong tương lai có thể không xảy ra là một vấn đề đã, đang, và sẽ không bao giờ định giá được. Nếu chiến lược đầu tư của bạn dựa trên hy vọng về doanh thu trong tương lai, bạn có nhiều khả năng đang vung gậy đánh vào một núi rắc rối.

Lời số 73

"Thử tưởng tượng bạn có một chiếc xe hơi, và đây là chiếc xe hơi sẽ theo bạn suốt cả đời. Dĩ nhiên, bạn sẽ chăm sóc nó rất cẩn thận, thay dầu thường xuyên hơn mức cần thiết, lái xe cũng cẩn thận hơn, v.v... Bây giờ thử nghĩ đến việc bạn chỉ có một bộ óc và một cơ thể. Hãy chuẩn bị cho cả đời, hãy chăm sóc chúng. Bạn có thể phát triển trí óc theo thời gian. Tài sản chính yếu của con người chính là bản thân họ, vì vậy hãy giữ gìn và phát triển bản thân."

***

Warren xem trí óc và cơ thể con người như là một tài sản trong kinh doanh - là công ty của bạn, tài sản của bạn. Bạn có thể tiêu xài cuộc đời mình bằng cách bán dịch vụ trực tiếp cho công chúng, hay bạn có thể bán gián tiếp thông qua một công ty phục vụ công chúng. Nhưng rõ ràng bạn là một thực thể có khả năng kiếm ra rất nhiều tiền. Nếu bạn sở hữu một công ty có nhiều tiềm năng sẽ mang lại số tiền cực kỳ lớn, bạn chắc sẽ chăm sóc nó cẩn thận, nuôi dưỡng nó và xây dựng nó thành một công ty giỏi nhất trên thế giới. Bạn cũng nên đối xử tương tự với cơ thể và trí óc của mình. Chúng là công ty của bạn, tài sản của bạn. Bạn có thể chăm sóc chúng và làm cho chúng vững mạnh bằng cách học tập đầy đủ để có thể tối ưu hóa tiềm lực kiếm tiền cực lớn của bạn, hoặc bạn có thể phí phạm tài sản và vứt đi mọi tiềm năng bạn có. Chọn lựa cách nào là tùy thuộc ở bạn.

Lời số 74

"Tôi mua những bộ quần áo rất đắt tiền, nhưng chúng trông vẫn cứ rẻ tiền khi tôi mặc vào."

***

Tính cách của con người thường tỏa sáng không lệ thuộc vào chất lượng của bộ quần áo bên ngoài. Warren là người xài đồ rẻ tiền, trước nay vẫn thế, và có thể cả sau này cũng vậy. Ông xài đồ rẻ tiền vì ông hiểu giá trị tương lai của một món tiền với lãi gộp. Trong những ngày mới làm nhà quản lý tiền tệ, và cả trong những năm sau khi ông đã kiếm bạc triệu, ông vẫn nổi tiếng là người lái chiếc Volkswagen Beetle cũ kỹ dạo quanh Omaha. Với lãi gộp ở mức 20% một năm, số tiền 25.000 đôla có thể biến thành 958.439 đôla sau 20 năm, và đối với Warren đây là con số quá lớn để chi cho một chiếc xe hơi. Còn đối với những bộ quần áo đắt tiền thì ông không chịu chi tiền mua mãi sau khi ông đã quá lục tuần, và lúc đó giá trị tương lai của chúng không còn quá lớn đến mức ông phải trằn trọc hằng đêm.

Lời số 75

"Khi tìm những công ty để mua lại, chúng ta nên áp dụng cùng một thái độ như khi chúng ta đi tìm bạn đời: cần phải tích cực, chăm chú, và phóng khoáng, nhưng không được vội vã."

***

Đi tìm một thứ bạn không bao giờ thấy sẽ khác với đi tìm một thứ bạn biết nhờ vào những trải nghiệm thỉnh thoảng vẫn xuất hiện. Đó là những gì Warren đi tìm - một tình huống đầu tư ông biết chắc sẽ xuất hiện nếu tình hình thuận lợi. Thế nào là tình hình thuận lợi? Một thị trường đang có chiều hướng suy giảm, một ngành công nghiệp suy thoái, một sự kiện đột biến không hủy diệt hoàn toàn một thực thể kinh doanh vĩ đại, một vụ bán đổ bán tháo - đây là những yếu tố tạo nên những tình huống đôi khi khiến cổ phiếu của những công ty vĩ đại được bán với giá cực kỳ thấp. Điều duy nhất ông phải làm là kiên nhẫn và chờ đợi cho những sự kiện này xuất hiện - không phải hàng ngày, không phải hàng tháng, và đôi khi cũng không phải hàng năm, nhưng đủ thường xuyên để giúp Warren trở thành người giàu thứ hai trên thế giới.

CẨN THẬN VỚI SỰ THAM LAM ĐIÊN RỒ

Lời số 76

“Khí chất phù hợp cộng với nền tảng kiến thức phù hợp đem đến cho bạn hành vi phù hợp.”

***

Warren vẫn luôn nói rằng khí chất cần thiết nhất để đầu tư giỏi là biết tham lam khi người khác sợ hãi và sợ hãi khi người khác tham lam. Điều này cộng với một triết lý đầu tư dựa trên các công ty có cơ cấu kinh tế hoàn hảo trong dài hạn chính là bí mật đầu tư thành công của Warren. Mua cổ phiếu các công ty vĩ đại khi mọi người đều e sợ, và tránh xa chúng khi mọi người tranh giành. Khí chất phù hợp sẽ mách bảo bạn biết nhấn nút lúc nào và ở đâu - bạn thu gom khi người ta sợ hãi và bán đổ bán tháo cổ phiếu, và bạn không nhấn nút khi mọi người trở nên tham lam và đấu giá cổ phiếu bay đến tận mặt trăng.

Trong sự nghiệp đầu tư của mình Warren đã từng hai lần ngừng toàn bộ các hoạt động mua cổ phiếu vì giá của chúng đã leo thang lên quá cao. Lần đầu tiên là vào thời đỉnh điểm của thị trường giá lên trong cuối thập niên 1960, và lần thứ hai là đỉnh điểm giá lên trong cuối thập niên 1990. Cả hai lần rút lui này đã giúp ông không bị tổn thương khi thị trường sụp đổ sau đó, và cả hai lần rút lui này đã để lại cho ông rất nhiều tiền mặt để tận dụng giá cổ phiếu thấp kéo theo sau đó.

Lời số 77

"Người ta luôn tham lam, sợ hãi, và điên rồ; đây là một điều có thể nhìn thấy trước. Tác hại của nó thì không thể thấy hết được."

***

Warren biết rằng đôi khi nhà đầu tư tỏ ra hết sức hào hứng với một loại cổ phiếu và nâng giá nó quá cao. Ông cũng biết đôi khi người ta lại quá sức sợ hãi và hạ giá cổ phiếu trầm trọng. Điều ông không biết là khi nào những hiện tượng này xảy ra - chỉ biết là nó sẽ xảy ra - và khi nó xảy ra, ông luôn đứng sẵn ở đó để tận dụng mức giá rẻ do sự sợ hãi và điên rồ gây ra. Tránh sự tham lam và chờ đợi sự sợ hãi và điên rồ tạo ra cơ hội. Đây là cách làm việc của một nhà đầu tư thông minh.

Một ví dụ tuyệt vời minh họa cho điều này là khi Warren mua cổ phiếu của Wells Fargo ngay lúc khủng hoảng ngân hàng năm 1990. Không ai muốn mua cổ phiếu ngân hàng lúc đó vì người ta sợ số nợ không thu hồi được khi cho vay bất động sản sẽ làm các ngân hàng vỡ nợ. Warren chọn một ngân hàng mà ông cảm thấy có bộ máy quản lý tốt nhất và đủ mạnh để chống đỡ cơn bão tài chính đang vây quanh. Ông đầu tư khoảng 289 triệu đôla vào Wells Fargo, và trong vòng 8 năm con số này đã tăng hơn gấp đôi.

Lời số 78

"Bản thân cổ phiếu không biết bạn đang sở hữu nó."

***

Người ta hay nhân cách hóa các vật vô tri, ví dụ như các con thú nhồi bông, xe hơi hay cổ phiếu. Khi nhân cách hóa cổ phiếu, tư duy tình cảm sẽ lấn át tư duy lý trí. Đây là một điều không hay trong đầu tư. Khi đến lúc phải bán ra, bạn không muốn ngồi đó chần chừ chỉ vì bạn "yêu mến" cổ phiếu này. Ngoài ra, khi cổ phiếu xuống giá, không có lý do gì bạn lại nổi giận với nó - nó đâu có biết bạn đang sở hữu nó. Nó không cảm nhận được sự phản bội và bạn cũng nên như vậy.

Lời số 79

“Kết hợp sự ngu dốt với tiền đi mượn thì hậu quả có thể rất thú vị.”

***

Sự ngu dốt có thể che mắt bạn khỏi sự điên rồ - tiền đi mượn sẽ cho phép bạn nhắm mắt đi theo sự ngu dốt của mình đến ngưỡng cửa điên rồ. Điên rồ là khi bạn mất hết toàn bộ số tiền mà bạn đã vay của ngân hàng. Còn ngân hàng thì không bao giờ quên. Trong thời đại của chúng ta có một hành động vay tiền điên rồ nhất của nhóm đầu tư, chưa ai biết đến, là Long-Term Capital; họ đã vay được 100 tỉ đôla để đầu tư vào cổ phiếu phái sinh. Và trong một hành động cực kỳ điên rồ không thể lường trước, họ không chỉ tiêu tán toàn bộ số vốn của các nhà đầu tư mà còn gần như làm tê liệt toàn bộ hệ thống tài chính của đất nước. Khi sử dụng tiền vay mượn, những gì có khả năng tiêu tan thường sẽ tiêu tan. Khi đó, cảnh tượng chẳng bao giờ đẹp đẽ cả.

Lời số 80

“Trong bảy trọng tội, tội đố kỵ là ngu ngốc nhất, vì nếu bạn đố kỵ, bạn sẽ không cảm thấy thoải mái. Bạn cảm thấy rất tồi tệ. Tôi cũng đã từng trải qua những lúc tham ăn háu uống... chúng ta sẽ không bàn đến tội dâm ô.”

***

Tham lam là một điều tuyệt vời nếu nó phục vụ cho bạn chứ không phải là ông chủ của bạn. Bạn không thể làm giàu nếu không có một chút tham lam, và bạn không thể hạnh phúc nếu bạn quá tham lam. Tham lam nhiều dẫn đến ganh ghét, và ganh ghét là một con đường của cảm giác không bao giờ thấy đủ. Vấn đề ở đây là phải có chút đam mê tiền bạc, chứ không bị ám ảnh ganh ghét với số tiền của người khác cất giữ trong con heo đất của họ. Những người giàu có hạnh phúc nhất là những người yêu thích cuộc đời kinh doanh đi liền với làm ra tiền và không quan tâm đến tài sản của người khác. Thêm nữa, làm giàu còn gì vui nếu giàu có đồng nghĩa với đau khổ vì ganh ghét?

Còn nói đến ham ăn háu uống, thì món ăn thường xuyên đầy thích thú của Warren là Coca với hamburger, những miếng thịt bò dày và khoai tây chiên đầy ắp, thói quen ăn uống từ sau một bữa tiệc sinh nhật hồi còn nhỏ. Khẩu phần ăn này khiến những cổ đông của Berkshire lo lắng cho sức khỏe của Warren, vì họ còn muốn hưởng lợi từ sự khôn ngoan của vị chủ tịch càng lâu càng tốt. Warren, một người luôn suy nghĩ lý trí, cho rằng việc tăng thêm một vài tuổi thọ nhờ chuyển sang một chế độ ăn khỏe mạnh hơn thật không đáng với việc giảm đi thỏa mãn khi phải bớt ăn các món yêu thích này. Mark Twain (nhà văn Mỹ, nổi tiếng trên thế giới với nhiều tác phẩm như: Những cuộc phiêu lưu của Huckleberry Finn và Những cuộc phiêu lưu của Tom Sawyer) cũng đồng tình với ý kiến này trong lĩnh vực rượu bia và xì gà.

Lời số 81

“Đơn giản là chúng ta cố gắng hoảng sợ khi mọi người tham lam và tham lam khi người ta hoảng sợ.”

***

Nhắc lại là khi giá cao ngất trời nghĩa là đã đến lúc nói lời tạm biệt. Nhưng khi giá giảm thì là lúc nên nhấc điện thoại gọi cho người giao dịch của bạn. Trong một thị trường giá lên người ta trở nên tham lam và đẩy giá cổ phiếu ngày càng cao mãi, thu hút thêm nhiều người tham gia cuộc chơi. Những lúc như thế Warren e ngại và tránh xa khỏi thị trường.

Khi thị trường giá giảm thì các nhà đầu tư khác hoảng sợ vì không ai muốn mua cổ phiếu nữa. Họ bán ra như điên, không quan tâm đến cơ cấu kinh tế dài hạn của công ty. Những lúc như thế này Warren xuất hiện trên thị trường đầy tham lam, mua vào tất cả những công ty tuyệt vời mà ông vẫn ao ước được sở hữu. Hãy hoảng sợ khi người ta tham lam và tham lam khi người ta hoảng sợ.

THỜI ĐIỂM BÁN RA, THỜI ĐIỂM TỪ BỎ

Lời số 82

“Điều quan trọng nhất khi bạn thấy mình rơi xuống hố là đừng đào sâu thêm nữa.”

***

Nếu bạn bị rơi vào một vụ đầu tư xấu, điều tồi tệ nhất thế giới là tiếp tục ném tiền vào đó. Mặc dù rút ra là một hành động đau lòng, cuối cùng thì rời cuộc chơi từ bây giờ để ngăn chặn thêm mất mát sẽ có lợi hơn là đợi đến khi tất cả chỉ còn con số không. Trong đầu thập niên 1980, Warren đầu tư rất lớn vào ngành công nghiệp nhôm. Đây là một sai lầm, và khi ông nhận ra, ông đã ngừng đào thêm và leo ra. Hãy can đảm thừa nhận bạn sai lầm, và hãy thừa nhận trước khi Thần may rủi rỉ tai với bạn rằng bạn đã rỗng túi.

Lời số 83

"Nếu bạn thành công ngay lần đầu tiên, hãy ngừng tìm tòi."

***

Warren luôn đi tìm những công ty tuyệt vời để mua, và một khi đã mua rồi, ông nắm giữ rất lâu, theo dõi giá cổ phiếu gia tăng theo doanh thu của công ty. Một khi bạn đã đầu tư thành công với một công ty tuyệt vời, tốt hơn hết bạn nên tận hưởng thay vì bán đi để đổi lấy một món lợi khiêm tốn và lại đi tìm công ty khác để đầu tư. Vì vậy vấn đề quan trọng là bạn phải biết thế nào là một công ty tuyệt vời, để nhận ra nó khi bạn nắm trong tay. Nhưng nếu bạn thấy một công ty tầm thường không có các cơ cấu kinh tế dài hạn thuận lợi, tốt nhất là bạn nên nghe theo lời khuyên của Bernard Baruch (một Warren Buffett trong thời của mình). Khi được hỏi làm thế nào ông trở nên giàu có, Bernard đã trả lời một cách ranh mãnh: "Tôi luôn bán đi quá sớm."

Lời số 84

“Tôi mua cổ phiếu khi bầy chuột kéo nhau đi đường khác.”

***

Warren Buffett biết rằng thời điểm mua cổ phiếu là khi mọi người khác đều bán ra, không phải lúc mọi người đều mua vào. Tất cả những lần Warren mua đều gặp lúc tin tức xấu - ông thích mua khi mọi thứ đen tối nhất - và ông có thể làm thế vì ông đã nghiên cứu thế giới kinh doanh từ trước và biết rõ những công ty nào có thể sống sót sau những tai họa đã đưa họ đến bờ vực và công ty nào sẽ bước tiếp vào lỗ đen quên lãng. Những thương vụ lớn của ông đều rơi vào lúc thị trường giá giảm như năm 1966 ông mua Disney, năm 1973 ông mua Washington Post Company, năm 1981 ông mua General Foods, năm 1987 ông mua Coca-Cola, và năm 1990 ông mua Wells Fargo.

Lời số 85

"Đa số mọi người quan tâm đến thị trường cổ phiếu vì thấy ai cũng chơi. Thời điểm quan tâm đến cổ phiếu là khi không ai ngó ngàng đến nó. Bạn không thể làm giàu bằng cách mua những cổ phiếu thời thượng."

***

Nhà đầu tư khôn ngoan tránh những cổ phiếu thời thượng cùng với sự kích động của đám đông kèm theo, vì sự nổi tiếng của chúng đã đẩy giá lên quá cao. Nếu bạn muốn sở hữu một công ty, hãy chờ đợi đến lúc công ty này không còn được quan tâm nhiều nữa - đó là lúc bạn sẽ có giá tốt nhất và tiềm năng tăng giá cao nhất. Đó là lý do vì sao Warren thích thị trường giá giảm; ông đã để ý các công ty tuyệt vời mà ông sẽ chộp ngay nếu ông tìm được giá phù hợp. Trên thực tế, nếu bạn xem qua danh mục đầu tư của Berkshire, bạn sẽ nhận thấy tất cả các công ty ông có sở hữu cổ phiếu đều được mua lúc thị trường sụp đổ hay lúc công ty không phải là địa chỉ đầu tư được ưa chuộng. Cổ phần của ông tại Washington Post Company, Coca-Cola, Disney, American Express, General Foods, Wells Fargo, Interpublic Group, và GEICO đều được mua như vậy, hoặc lúc thị trường giảm giá hoặc lúc công ty không được ưa chuộng trong giới đầu tư.

Lời số 86

"Chúng ta không thâm nhập vào một công ty với ý định tác động nhiều đến các thay đổi. Lối suy nghĩ này không phù hợp trong đầu tư cũng như trong hôn nhân."

***

Warren đã phát hiện ra rằng trong đa số trường hợp, cơ cấu kinh tế của công ty vẫn giữ vững không bị tác động bởi bộ máy quản lý đang nắm quyền. Một công ty vĩ đại sẽ mang lại kết quả vĩ đại bất kể ai đang điều hành, và một công ty yếu kém sẽ chỉ mang lại kết quả tầm thường cho dù họ có trong tay nhà quản lý giỏi nhất. Trong vòng 100 năm qua, Coca-Cola đã trải qua hàng chục nhà quản lý, có người vĩ đại nhưng cũng có người không, dù vậy nó vẫn là một công ty tuyệt vời. Washington Post Company đã mất đi người sáng lập và điều hành Katharine Graham, nhưng nó vẫn là một công ty tuyệt hảo. Trong khi đó, những nhà sản xuất ô tô hay các công ty hàng không vẫn mãi là những công ty gặp khó khăn từ thập niên này kéo sang thập niên khác mặc dù họ cũng có những nhà quản lý vĩ đại. Khi đầu tư, bạn nên chọn công ty vĩ đại và tránh công ty yếu kém, cho dù người điều hành chúng là một thiên tài.

Lời số 87

“Rủi ro đến từ việc bạn không hiểu rõ mình đang làm gì.”

***

Trong cuộc chơi mua cổ phiếu không được ưa chuộng, nếu bạn không có khả năng xác định cơ cấu kinh tế dài hạn của công ty, bạn đang tham gia vào một công việc đầy rủi ro. Bạn sẽ không biết được là mình đang trả giá quá cao cho đến khi quá muộn. Hiểu rõ về những gì bạn đang đầu tư là con đường duy nhất để loại bỏ rủi ro. Như Warren đã nói: “Tôi không bao giờ mua cái gì trừ phi tôi có thể điền vào tờ giấy lý do của mình. Tôi có thể sai lầm, nhưng tôi biết rõ câu trả lời cho câu nói “Tôi đang chi ra 32 tỉ đôla hôm nay để mua công ty Coca-Cola bởi vì....” Nếu bạn không trả lời được câu hỏi này, bạn không nên mua. Nếu bạn trả lời được câu hỏi, và vài lần như vậy, là bạn đã kiếm được rất nhiều tiền.” Các câu hỏi buộc chúng ta phải suy nghĩ, và câu trả lời cho chúng ta biết liệu mình nên hành động như thế nào. Nghệ thuật ở đây không phải là tìm ra cơ hội đầu tư đúng, chỉ đơn giản là biết rằng mình có câu trả lời đúng cho câu hỏi đúng.

Lời số 88

“Thời điểm duy nhất để mua những thứ này là vào một ngày không có chữ y - không ngày nào cả.”

***

Ở đây Warren đang nói về lần đầu phát hành cổ phiếu hay trái phiếu ra công chúng của một công ty thông qua ngân hàng đầu tư. Ông nhận thấy rằng ngân hàng đầu tư chịu trách nhiệm phát hành đã cẩn thận cân nhắc giá cả. Không dễ gì có cơ hội cho nhà đầu tư kiếm được giá hời. Vì lý do này mà Warren vẫn luôn tránh xa các IPO kể từ khi ông bắt đầu sự nghiệp đầu tư. Ông thích đợi cho cổ phiếu được giao dịch một thời gian và cái nhìn ngắn hạn của thị trường chứng khoán đã làm cho giá cổ phiếu bị đẩy xuống một cách không xứng đáng. Quy luật rất đơn giản: Ngân hàng đầu tư không bao giờ dâng cho bạn giá hời, nhưng thị trường thì có.

Lời số 89

“Chúng ta tin tưởng rằng sự trung thực sẽ giúp ích chúng ta trong vai trò nhà quản lý: Một tổng giám đốc (CEO) lừa dối người khác ngoài đời cuối cùng cũng sẽ lừa dối bản thân.”

***

Một CEO trung thực với công chúng về sai lầm của mình thì có nhiều khả năng sẽ học hỏi từ những sai lầm này. Nhưng nếu vị CEO chỉ cố gắng đổ tội cho người khác hay tình hình về những sai lầm của mình, thì đây là dấu hiệu rõ ràng cho thấy ông ta có thể sẽ lừa dối bản thân về những điều quan trọng khác và gần như chắc chắn không bao giờ trung thực với cổ đông. Điều này đặc biệt đúng trong các vấn đề liên quan đến kế toán - sẵn lòng báo cáo sai một con số cuối cùng sẽ dẫn đến việc sẵn lòng báo cáo sai tất cả các con số. Hay như Warren nói: “Những nhà quản lý luôn hứa hẹn sẽ “làm ra con số” thì đến một lúc nào đó sẽ bị cám dỗ để điều chỉnh sao cho ra con số.” Khi nhà quản lý thay đổi số, họ sẽ phải chịu tù tội, nhưng đáng buồn là hệ thống kế toán lừa đảo của họ thường không được phát hiện cho đến khi họ đã phủi sạch toàn bộ số vốn đầu tư của cổ đông và cả nguồn quỹ hưu trí của nhân viên.

Lời số 90

“Cái gì không đáng làm thì không cần làm tốt.”

***

Nhiều người mất nhiều thời gian đổ công sức vào những công ty có cơ cấu kinh tế yếu kém, đồng nghĩa với tiềm năng làm ra tiền cũng thấp. Vậy thì tại sao lại cố gắng cho một thứ mà không đem lại lợi ích cho bạn? Tại sao lại học hỏi để làm tốt với một công ty có cơ cấu kinh tế yếu kém và sẽ chẳng bao giờ mang đến cho bạn tí tiền bạc nào? Nếu bạn thấy mình đang ở trên một chiếc thuyền không biết đi về đâu, bạn nên nhảy khỏi thuyền và tìm đến một chiếc khác đang hướng ra biển lớn để thu về tài sản lớn lao - thay vì cố gắng vươn lên làm thuyền trưởng của một con tàu chậm chạp chẳng tiến đến một bến bờ tài chính nào cả.

Đây là kinh nghiệm của Warren với lĩnh vực đầu tư vào dệt may của Berkshire. Cho dù nó có giỏi cách mấy, cho dù nó có áp dụng được nhiều sáng kiến đến mấy, hoặc cho dù có ném thêm bao nhiêu vốn vào nó, thì kết quả vẫn không thay đổi - các đối thủ cạnh tranh ở nước ngoài luôn có thể sản xuất vải sợi với chi phí thấp hơn tại Mỹ. Nó trở thành một công cuộc đầu tư không đáng thực hiện, và như Warren nói, ông đã đau lòng dẹp nó qua một bên.

Lời số 91

“Thành tích quản trị tốt chỉ thể hiện bản chất chiếc thuyền nhiều hơn là khả năng chèo thuyền hiệu quả của bạn. Nếu bạn trót rơi vào một chiếc thuyền bị rò rỉ kinh niên, công sức đổ vào để thay chiếc thuyền có thể sẽ hiệu quả hơn là việc gắng sức vá các lổ thủng.”

***

Tay nài ngựa giỏi nhất thế giới cũng không thể thắng cuộc nếu cưỡi một con ngựa tồi. Nhưng ngay cả một tay nài trung bình cũng có thể thắng giải trên một con ngựa chiến. Khi bạn tốt nghiệp đại học, hãy gia nhập đội quân và tìm việc ở một công ty có cơ cấu kinh tế vững mạnh, vì bất kể mức độ tham vọng của bạn đến đâu, thì với cơ cấu kinh tế vĩ đại như vậy công ty sẽ cho bạn một vị thế tốt và trả lương cao. Nếu bạn đã và đang làm cho một công ty như vậy, hãy thật cẩn thận khi quyết định rời tổ ấm. Công việc mà bạn tưởng là tốt hơn có thể là một chiếc thuyền thủng khắp nơi mà Warren đã cảnh báo với bạn, và lúc đó cho dù bạn có chèo cật lực thì cũng chẳng đi tới đâu.

NHỮNG SAI LẦM CẦN LƯU Ý

Lời số 92

“Chúng ta không bao giờ quay đầu nhìn lại. Chúng ta biết rằng ở phía trước còn rất nhiều thứ để trông đợi nên không việc gì phải suy nghĩ tiếc nuối việc đã qua. Cũng chẳng thay đổi được gì nữa. Bạn chỉ có thể sống và đi tới.”

***

Warren chưa bao giờ phải tiếc nuối trong cuộc sống, trong kinh doanh, và đầu tư. Trong thế giới đầu tư lúc nào cũng có những cơ hội mà bạn bỏ lỡ, những cổ phiếu tăng giá mà bạn đã không mua. Nếu bạn bán đi cổ phiếu và nó tiếp tục tăng giá, bạn có thể ngồi tiếc nuối hàng tháng trời. Nếu bạn không bán và giá cổ phiếu tụt giảm, bạn có thể ngồi hàng năm trời để tiếc nuối, đổ lỗi cho bản thân và mọi người. Trong kinh doanh cũng vậy, nếu đưa ra hàng trăm quyết định trong đó có mười quyết định sai, bạn có thể bị vướng vào tình trạng cứ săm soi mãi sai lầm của mình mà lại bỏ qua những quyết định khác cần phải đưa ra.

Mỗi ngày, thế giới đầu tư liên tục diễu hành trước mặt bạn một loạt những cơ hội mới. Bạn không cần phải chú trọng quá mức đến các sai lầm ngoại trừ rút ra bài học kinh nghiệm từ đó. Điều bạn cần làm là hãy áp dụng bài học vào những vấn đề của ngày hôm nay. Trong cuộc chơi đầu tư bạn sẽ liên tục vuột mất nhiều thứ, nhưng chúng chẳng làm hại gì đến bạn. Cái bạn cần chú ý là những sai lầm trong hành động, và chúng vẫn còn ở phía trước.

Lời số 93

“Tôi muốn mình có thể giải thích được các sai lầm của mình. Điều này có nghĩa là tôi chỉ làm những gì mình hiểu rõ hoàn toàn.”

***

Nếu bạn không hiểu rõ những gì mình đang làm, thì tại sao bạn lại làm như thế? Cách thức đầu tư đúng đắn không phải dựa trên trực giác, nó là sự kết hợp giữa lý trí và khí chất phù hợp. Đôi khi không biết càng hay, ngoại trừ khi bạn đầu tư. Nếu bạn muốn giải thích được tại sao bạn mắc sai lầm, bạn cần phải biết giải thích về những gì bạn đã làm đúng, và tại sao bạn lại chọn làm như vậy. Bạn cần phân biệt rõ giữa một công ty tốt và một công ty tồi, và bạn cần biết rõ cách xác định việc một công ty đang được định giá quá thấp hay quá cao. Nếu bạn không làm được như thế, hãy tìm một người khác giúp bạn, nếu không sẽ giống như trong trò chơi ném xúc xắc, cơ hội thắng thường không thuộc về bạn.

Lời số 94

“Nếu bạn không phạm sai lầm, bạn sẽ không thể ra quyết định.”

***

Có những người có thể ra quyết định, nhưng cũng có những người không thể làm việc này. Người nào có thể ra quyết định là người lãnh đạo, và những người không thể sẽ phải tuân theo. Bao hàm trong việc ra quyết định là phạm sai lầm, bởi vì bất cứ ai nếu phải đưa ra hàng tá quyết định mỗi ngày cũng sẽ có lúc phạm sai lầm. Tuy nhiên, nếu cứ phạm sai lầm nhiều lần, thì bạn sẽ không còn làm lãnh đạo được nữa, những người dưới quyền của bạn sẽ tìm người khác để thay thế. CEO có thể phạm sai lầm miễn là vẫn mang về tiền bạc cho cổ đông. Một phần quan trọng trong việc ra quyết định là để bạn tiếp tục ra những quyết định tiếp theo. Nếu bạn ngập ngừng, nghĩa là bạn đã quyết định không ra quyết định nữa. Nếu nhiều lần ngập ngừng thì mọi thứ sẽ chất chồng lại. Không có cái gì xong thì công ty sẽ không làm ra tiền. Nếu bạn quyết định và nhận thấy nó sai, Warren cho rằng tốt nhất không nên săm soi nó quá kỹ, và rằng bạn nên nhìn vào quyết định tiếp theo. Khi người ta hỏi Seymour Cray, nhà thiết kế tài hoa của công ty siêu máy tính Cray, đâu là điểm nổi bật của ông so với những kỹ sư khác, ông trả lời rằng đó là sẵn sàng chấp nhận sai lầm như một phần của quy trình thử nghiệm. Cray cho biết những kỹ sư khác thường dừng lại sau ba lần thử, nhưng ông thì vẫn tiếp tục cho đến khi nào đạt được đúng như tính toán mới thôi, cho dù là phải làm sai hàng trăm lần. Con đường dẫn đến thành công vĩ đại thường được trải hàng tấn sai lầm, vì vậy nên bỏ qua và tiếp tục dấn bước. Còn nếu bạn không thích làm lãnh đạo, bạn vẫn có thể làm người đi sau.

VÒNG TRÒN NĂNG LỰC

Lời số 95

“Đầu tư là phải vận dụng lý trí, nếu bạn không hiểu được nó, đừng tham gia.”

***

Warren nhất nhất phải hiểu rõ mỗi một công ty mà ông chọn đầu tư. Đây có thể là chiếc chìa khóa vĩ đại giúp ông thành công. Nếu ông không hiểu rõ thứ gì, ông sẽ không đầu tư vào nó. Nguyên lý nổi tiếng đã giúp ông tránh không đầu tư vào các công ty công nghệ cao - ông không hiểu họ đang làm gì. Ông cũng tránh xa những ngành công nghiệp thay đổi quá nhanh và vì vậy không thể dự đoán được. Ông thích những thứ gì chắc chắn - một công ty ông hiểu rõ và được bán với giá hấp dẫn. Ông dành trò chơi may rủi cho những người khác.

Lối suy nghĩ này đã giúp Warren không bước chân vào mớ bòng bong Internet và công nghệ cao. Ông không thể nào tính toán mua một công ty mà có thể không bao giờ kiếm được đồng lợi nhuận nào, hoặc là trả một số tiền cao gấp 40 lần doanh lợi cho một công ty có thể bị nhận chìm vào quên lãng trước đợt sóng công nghệ mới. Giả dụ hôm nay bạn mua toàn bộ công ty Yahoo! với giá 44 tỉ đôla và nó sẽ giúp bạn thu về 1,8 tỉ đôla mỗi năm, bạn có nhấn nút đồng ý không? Bạn cũng có thể đầu tư 44 tỉ đôla này vào trái phiếu Ngân khố Mỹ kỳ hạn 10 năm và kiếm được 2,2 tỉ đôla mỗi năm không chút rủi ro. Đầu tư chỗ nào tốt hơn? Đầu tư chỗ nào như đánh bạc? Chỗ nào bạn hiểu rõ và chỗ nào bạn không thể hiểu được? Đầu tư chỗ nào là đầu tư có tính toán? Yahoo! có thể trở thành lịch sử trong ngành công nghệ trong vòng 10 năm tới - nhưng nước Mỹ thì vẫn tồn tại mạnh mẽ. Bạn thấy đấy, suy nghĩ như Warren Buffett cũng không quá khó lắm đâu.

Lời số 96

“Nếu bạn hiểu rõ một ý tưởng, bạn có thể trình bày để người khác cùng hiểu.”

***

Đây là cách Warren kiểm tra liệu ông có thật sự hiểu rõ một công ty trước khi đầu tư vào nó. Nếu ông không thể giải thích được, nghĩa là ông chưa thật sự hiểu. Ông sẽ không đầu tư vào một công ty ông không hiểu rõ - và bạn cũng thế. Khi phải loay hoay tìm cách giải thích một ý tưởng, bạn phải tự trang bị kiến thức tương đối đầy đủ, và điều này rất hữu ích trong đầu tư. Nguyên tắc này buộc bạn phải tìm hiểu tận tường trước khi mua cổ phiếu. Quy luật của Warren rất đơn giản: Nếu không giải thích được thì đừng tham gia.

Lời số 97

“Nếu họ cần tôi giúp điều hành doanh nghiệp, có lẽ cả hai chúng tôi đều đang gặp rắc rối.”

***

Bạn là một nhà đầu tư vĩ đại không có nghĩa rằng bạn là một nhà quản lý tài năng. Phát hiện ra tài năng không có nghĩa là bạn có tài năng đó. Một nhà đầu tư vĩ đại phải có khả năng phát hiện tài năng - giống như huấn luyện viên bóng đá phải phát hiện ra một cầu thủ vĩ đại. Warren biết phải tìm điều gì ở nhà quản lý - nhưng ông không phải là người giỏi tự mình quản lý. Hiểu rõ năng lực của mình và của người khác, đồng thời biết cách khai thác chúng tối đa chính là chìa khóa để điều hành một công ty thành công thuận lợi. Warren cho rằng bí mật của ông trong việc phát triển tập đoàn là bằng cách mua lại các công ty đã có sẵn đội ngũ quản lý tài năng, với mức giá hợp lý, và sau đó tránh mặt đi để họ tự do làm công việc của mình. Hãy tưởng tượng hình ảnh sau: Khi Grady Rosier, CEO của McLane Company, một công ty con của Berkshire, gọi điện thoại và hỏi ý kiến Warren liệu ông có nên mua thêm vài chiếc máy bay riêng cho tập đoàn không, Warren trả lời: “Cái này thuộc quyết định của ông, đây là công ty do ông điều hành mà.”

Mặc dù Berkshire có khoảng 180.000 nhân viên, nhưng chỉ có khoảng 17 nhân viên làm việc tại trụ sở chính. Warren gần như để cho các nhà quản lý tự điều hành công việc kinh doanh của họ, để họ chịu trách nhiệm về tất cả các quyết định vận hành. Việc điều hành một tập đoàn khổng lồ sẽ dễ dàng hơn nếu bạn cứ để cho những người khác làm hết các phần việc nặng nhọc; điểm lưu ý là phải lựa chọn đúng nhà quản lý và sau đó cứ để họ tự quyết định công việc của mình.

Lời số 98

“Phương pháp của chúng tôi rất đơn giản. Chúng tôi chỉ cố gắng mua những công ty có cơ cấu kinh tế tiềm ẩn từ tốt đến tuyệt hảo, do những người trung thực và có năng lực quản lý, mua chúng với giá hợp lý. Đó là tất cả những gì tôi đang cố gắng làm.”

***

Để biết được liệu công ty có cơ cấu kinh tế tiềm ẩn từ tốt đến tuyệt hảo, nhất thiết phải hiểu rõ về nó. Để biết liệu công ty có do những người trung thực và có năng lực điều hành, nhất thiết phải hiểu rõ về nó. Để biết liệu nó có được rao bán với mức giá hợp lý, nhất thiết phải hiểu rõ về nó. Hiểu rõ về công ty là một trong những chìa khóa thành công của Warren. Nếu ông không hiểu về công ty, ông sẽ không thể nào xác định liệu cơ cấu kinh tế dài hạn của nó có tốt hay không, liệu đội ngũ quản lý có năng lực và trung thực hay không, và liệu giá bán của nó có hấp dẫn không.

Những công ty Warren hiểu rõ thường rơi vào trong vòng đầu tư của ông; ngược lại những công ty ông không hiểu rõ rơi ra ngoài và thuộc về một người khác.

Lời số 99

“Nếu chúng ta không tìm được gì trong vòng tròn năng lực của mình, đừng cố gắng mở rộng vòng tròn. Chúng ta hãy chờ đợi.”

***

Warren lệ thuộc vào vòng tròn năng lực để thực hiện các vụ đầu tư. Nếu một công ty rơi vào trong vòng năng lực của ông, ông sẽ cân nhắc mua nếu nó được bán với giá hợp lý; nếu nó không nằm trong vòng tròn năng lực, ông thậm chí không thèm nhìn ngó gì đến nó. Hãy nhớ lại, ông chỉ mua những công ty không được ưa chuộng tại thời điểm hiện tại, và ông cần phải biết rõ về cơ cấu kinh tế tiềm ẩn để xác định tương lai cho nó. Ông không thể làm được việc này nếu không hiểu rõ về công ty. Và nếu ông không tìm ra một vụ đầu tư nào ông có thể hiểu rõ hoặc đang được bán với giá thu hút, ông sẽ chờ đợi, chờ đợi, và chờ đợi cho đến khi nào chúng xuất hiện.

Năm 1967 ông viết thư cho các cộng sự đầu tư của mình báo rằng ông sẽ gửi trả tiền lại cho họ vì càng ngày càng khó khăn hơn để tìm một vụ đầu tư nào ông hiểu rõ và được bán với giá hấp dẫn. Ông đứng bên lề mãi đến tận năm 1973, khi cả thị trường chứng khoán sụp đổ và bỗng dưng ngay cả những công ty giỏi nhất cũng được bán với giá hời. Trong cuộc chơi đầu tư bạn sẽ nhận lại được nhiều nếu khăng khăng tuân theo nguyên tắc và kiên nhẫn trong việc chọn lựa công ty để đầu tư. Chọn sai công ty mặc dù giá hợp lý thì bạn cũng thua; chọn đúng công ty nhưng giá thiếu hợp lý bạn cũng thua. Bạn phải chọn đúng công ty với đúng mức giá thì mới thành công. Và để làm được việc này đôi khi bạn phải chờ đợi, chờ đợi, và chờ đợi...chung với Warren. Trong trò chơi này, kiên nhẫn sẽ được đền đáp.

Lời số 100

“Bất cứ công ty nào chỉ muốn làm hài lòng người lãnh đạo, dẫu lãnh đạo có ngốc đến mấy, cũng sẵn sàng tạo ra những nghiên cứu làm vừa lòng cấp trên.”

***

Nếu kiếm sống bằng nghề làm vui lòng sếp, bạn chắc chắn sẽ phải ủng hộ vị trí của ông ấy, bất kể bạn cảm thấy như thế nào. Bạn sẽ chẳng đi đến đâu trong thế giới kinh doanh nếu cứ oang oang “Tôi đã nói rồi mà.” Bạn sẽ tiến lên nhanh hơn nếu biết khen ngợi “Ý tưởng hay quá sếp ạ!” Và nếu ý tưởng không xuất sắc, bạn phải là người biết lên tiếng nói “Đừng buồn sếp ạ, chúng tôi đều nghĩ đó là một ý tưởng hay.” Sự sầu thảm khiến người ta cần được chia sẻ, thậm chí đến mức ngu ngốc. Đó là lý do mà khi cần lời khuyên, Warren chỉ việc nhìn vào gương - vừa nhanh, vừa rẻ, cho dù lời khuyên đúng hay sai, nó cũng giúp ông có được quyết định tuyệt vời. Nếu bạn không làm chủ được bản thân mình trong công việc, ít nhất bạn cũng nên cố gắng làm chủ bản thân trong cuộc sống.

Lời số 101

"Trong thế giới kinh doanh, hình ảnh trong gương chiếu hậu luôn rõ ràng hơn trên kính chắn gió."

***

Trong thế giới kinh doanh mọi việc lúc nhìn lại đều hoàn hảo. Nhưng tương lai thì luôn bị ẩn giấu sau một môi trường đầy biến động. Thật khó biết được mình đang đi đâu nếu không nhìn thấy đường. Đây là một lý do khiến Warren tránh xa các cổ phiếu công nghệ. Đơn giản vì ông chẳng biết được con đường phía trước như thế nào, và theo ông, thậm chí Bill Gates, bạn thân của ông, người biết sành sõi về công nghệ cũng không nói trước được. Đó là lý do khiến Warren chỉ tập trung vào những sản phẩm đã được thử thách. Ông biết được tương lai của chúng trong 15 năm nữa. Liệu lúc đó người ta có bỏ thói quen cạo râu không? Thôi uống Coke? Thôi mua bảo hiểm xe hơi? Thôi nhai chewing gum? Thôi dẫn con đi Dairy Queen những đêm hè nóng nực? Khả năng gần như không có. Warren không quan tâm đến những sản phẩm có một chiếc kính chắn gió nhớp nháp; ông chỉ quan tâm đến những sản phẩm cho ông nhìn thấy con đường phía trước. Với những sản phẩm này ông có thể xác định được giá trị kinh tế dài hạn của chúng và cân nhắc liệu thị trường chứng khoán với tầm nhìn ngắn hạn có ép giá cổ phiếu của chúng hay không.

Lời số 102

“Tôi rất nghi ngờ những người chỉ giỏi ở một lĩnh vực - một vận động viên hay nhà giải trí chẳng hạn - lại cho rằng họ có thể điều khiển thế giới trong mọi lĩnh vực. Đối với những ai trong chúng ta cho rằng vì mình làm ra nhiều tiền, mình cũng giỏi đóng góp ý kiến trên mọi chủ đề - theo tôi, điều này thật điên rồ.”

***

Điều này quay lại với lý thuyết đầu tư của Warren chỉ tập trung vào những công ty ông hiểu rõ, những công ty thuộc vòng tròn năng lực của mình. Ông sẽ không đầu tư vào những công ty nằm ngoài vòng tròn này, và không đưa ra những lời khuyên ngoài vòng tròn năng lực của mình. Đây có thể là bí quyết giúp ông sáng chói - chỉ tập trung vào những gì mình biết. Điều này cũng là lời cảnh tỉnh đối với những kẻ giàu có cực kỳ điên rồ cho rằng tiền bạc giúp họ thông minh hơn trong mọi lĩnh vực.

Bà B. khi chết là người giàu hơn hẳn đa số những ông vua tại Wall Street được đào tạo tại Harvard, nhưng bà không biết đọc biết viết. Bà chỉ hiểu rất rõ một thứ trên thế giới, đó là làm thế nào để thu lợi nhuận từ việc mua bán đồ gỗ. Trên thực tế, nếu bạn mua đồ gỗ từ cửa hàng của bà tại Omaha rồi gửi về San Francisco vẫn còn rẻ hơn mua tại San Francisco. Khi tôi hỏi làm thế nào bà kiếm lời nếu bán hàng giá rẻ như thế, bà cho biết bí quyết nằm ở khâu mua vào. Nếu bà mua vào với giá thấp, bà có thể bán ra với giá thấp hơn các đối thủ mà vẫn có lời. Làm thế nào bà mua được giá thấp? Đối thủ của bà mua trả chậm và phải trả đúng giá, bà trả bằng tiền mặt, mua với số lượng lớn, nên luôn được giảm giá. Bà cũng là chủ sở hữu của mặt bằng kinh doanh nên không phải trả tiền thuê, giúp bà giảm chi phí thêm nữa. Và đúng là bà không biết đọc biết viết, nhưng ối trời ơi, bà biết đếm tiền siêu lắm.

Bài học là hãy tập trung vào những gì mình biết để không bị đánh giá ngu ngốc, và nhờ đó biết đâu bạn có thể trở thành người siêu giàu có, mặc dù ngay cả bạn không biết đọc biết viết.

Lời số 103

“Không phải nền kinh tế làm hại nhà đầu tư, chính bản thân họ tự hại mình.”

***

Chính là vì những nhà đầu tư cứ hết nhảy từ cổ phiếu này sang cổ phiếu khác, trả giá quá cao cho các công ty không có chút ít hy vọng nào biện minh cho giá cổ phiếu bằng thu nhập thực tế. Chính là vì con số chi phí giao dịch liên tục bị rút tỉa mà những nhà quản lý tài chính thu từ khách hàng trên danh nghĩa giúp họ làm giàu. Chính là vì những nhà đầu tư lười biếng không làm bài tập kiểm tra những thương vụ làm ăn của mình, đồng nghĩa với việc họ cứ nhắm mắt mua bán theo số đông chứ không phải theo các nguyên tắc làm giàu căn bản. Chính là vì cơ hội được thu lại tiền nhanh chóng dễ dàng thông qua tiên đoán khiến họ đổ tiền ngày càng nhiều vào những canh bạc đến mức cháy túi. Chính là vì những nhà đầu tư hoảng loạn khi chung quanh mình đang rút dần khỏi cuộc chơi, buộc họ phải bán đổ bán tháo với giá rẻ mạt. Chính là vì rơi vào tình trạng đầu tư theo tình cảm chứ không theo lý trí, không xem đầu tư là việc mua cơ hội quan tâm đến doanh nghiệp. Chính là vì cơn sốt kiếm tiền trong ngắn hạn đã làm mờ mắt họ trước những cơ cấu kinh tế dài hạn của công ty. Đây là những hòn đá sẽ kéo chân họ xuống, chứ không phải họ bị hại bởi con số GNP hay chỉ số giá tiêu dùng CPI hay Cục dự trữ liên bang tăng lãi suất thêm 0,25%.

CÁI GIÁ PHẢI TRẢ

Lời số 104

“Vì một số lý do mà người ta quyết định dựa trên xu hướng giá cả chứ không dựa trên giá trị. Giá cả là thứ bạn phải trả. Giá trị là thứ bạn nhận về.”

***

Warren tin rằng con số bạn trả quyết định giá trị bạn nhận về - trả quá nhiều thì giá trị bạn nhận nhỏ đi; trả ít thì giá trị bạn nhận tăng lên. Nếu một công ty kiếm được 10 triệu đôla một năm và bạn mua lại với giá 100 triệu đôla, như vậy giá bạn trả là 100 triệu và giá trị bạn nhận là 10 triệu một năm. Nếu bạn trả cao hơn, giả dụ là 150 triệu, thì giá trị bạn sẽ nhận ít hơn nếu như bạn chỉ phải trả 75 triệu. Trả cao, nhận ít. Trả ít, nhận cao. Bí quyết của trò chơi là làm sao luôn luôn trả ít và nhận cao.

Lời số 105

“Cái gì đi lên không nhất thiết phải đi xuống.”

***

Warren nói câu này hàm ý về giá cổ phiếu của Berkshire Hathaway. Giá cổ phiếu của nó đã tăng từ 19 đôla năm 1965 đến 95.000 đôla một cổ phiếu năm 2006. Một công ty có giá trị nội tại liên tục gia tăng như Berkshire Hathaway có thể có giá cổ phiếu cứ tăng, tăng, và tăng.

Lời số 106

“Điều cốt yếu là thị trường chứng khoán chỉ đơn giản đưa ra các mức giá, vì vậy nó tồn tại để phục vụ bạn, chứ không phải điều khiển bạn.”

***

Đối với Warren, thị trường chứng khoán chỉ là một nơi để cổ phiếu các công ty được định giá dựa trên tiềm năng kinh tế trong ngắn hạn, tạo nên sự hoán đổi về giá liên tục trong ngắn hạn, mặc dù các mức giá này thường không liên quan đến thực tế kinh doanh của công ty trong dài hạn. Đôi khi những cú vút giá này làm cho giá cổ phiếu rớt xuống rất thấp so với giá trị dài hạn của công ty, và ngược lại đôi khi lại đẩy giá lên quá cao so với giá trị dài hạn của nó. Nhưng nhìn chung, thị trường chứng khoán có khuynh hướng định giá cao cho cổ phiếu. Warren chỉ mua cổ phiếu khi chúng có giá thấp hơn giá trị dài hạn của doanh nghiệp, và sau đó đợi cho các thế lực cân bằng của thị trường đẩy giá cổ phiếu lên cao hơn giá trị trở lại. Nếu ông may mắn đặt tay lên được những doanh nghiệp siêu hạng khi giá thấp, ông sẽ tiếp tục nắm giữ cổ phiếu của doanh nghiệp và để cho lợi nhuận tích lũy của nó đẩy giá trị dài hạn tăng lên, dần dần làm tăng giá cổ phiếu. Qua thời gian dài, quyền năng kinh tế của những doanh nghiệp này sẽ điều chỉnh những sai lầm về định giá thấp của thị trường chứng khoán. Song một công ty có giá trị tương xứng với giá trị của nó trong dài hạn, bất kể đánh giá của thị trường chứng khoán trong ngắn hạn, và chính bản thân bạn chứ không phải thị trường chứng khoán là người quyết định mình nên mua gì và vào lúc nào.

Lời số 107

“Thoạt đầu, giá bị chi phối bởi các nguyên tắc căn bản, nhưng đến một lúc nào đó nó sẽ bị chi phối bởi những tiên đoán đầu cơ. Đây là một câu chuyện không mới: Người khôn ngoan làm trước, kẻ ngu ngốc làm sau.”

***

Một người khôn ngoan mua cổ phiếu khi các nguyên tắc căn bản tỏ ra thuận lợi; vì vậy ông ta có được một mức độ an toàn nhất định nếu giá cổ phiếu còn xuống thấp nữa. Thời gian là bạn đồng hành của những nguyên tắc căn bản khi giá cả cuối cùng cũng sẽ tự điều chỉnh để phản ánh đúng giá trị kinh tế căn bản trong dài hạn, đo lường bằng khả năng thu nhập của doanh nghiệp. Khi xuất hiện sự tiên đoán đầu cơ, các nguyên tắc căn bản bị dẹp sang một bên, và giá tăng khuyến khích người ta mua vào nhiều hơn. Một nhà đầu tư kinh nghiệm biết rằng đến một lúc nào đó nhu cầu thực sự chính là nhu cầu dựa trên nguyên tắc căn bản, và nhu cầu tạo ra do tiên đoán đầu cơ sẽ chấm dứt - luôn luôn như vậy, khi đó giá sẽ rơi về điểm căn bản, đôi khi rất thấp so với lúc tiên đoán. Nếu bạn mua vào dựa trên tiên đoán đầu cơ và vẫn cứ nắm giữ khi giá rớt, bạn cứ nhìn vào gương là thấy ngay hình ảnh của một kẻ ngu ngốc.

Lời số 108

“Trong một cuộc chiến đấu giá, khôn ngoan nhất là chọn phía thua cuộc.”

***

Một cuộc chiến đấu giá nghĩa là giá cả sẽ càng ngày càng tăng cao khi cả hai bên tranh giành nhau, và nghĩa là tỉ suất đầu tư sẽ càng ngày càng co hẹp lại. Giá càng tăng thì thương vụ càng kém hấp dẫn, và nếu giá tăng quá cao, nó có thể là một thảm họa. Hiện tượng thường xảy ra trong cuộc chiến đấu giá là cảm xúc lấn lướt suy nghĩ lý trí, và một CEO có cái tôi quá lớn có thể phải trả một cái giá cực kỳ đắt bằng đồng tiền của cổ đông. Bạn rất dễ rơi vào cái bẫy chi trả quá nhiều nếu đó là tiền của người khác, và chưa có ai làm giàu được bằng cách trả quá nhiều cho một thứ nào đó.

Nguyên tắc này cũng có thể được áp dụng vào ngành bán lẻ: Nếu bạn có thể mua được sản phẩm với giá rẻ hơn đối thủ, thì bạn có thể bán cho người tiêu dùng với giá rẻ hơn, và đánh bại đối thủ khỏi cuộc đua mà vẫn giữ được mức lợi nhuận của mình. Đây là mô hình kinh doanh của Nebraska Furniture Mart. Họ dùng tiền mặt để mua hàng từ các nhà bán sỉ, đồng thời họ mua với số lượng lô hàng lớn, thường bằng cả tháng sản xuất, vì vậy họ có thể thương lượng giá thấp hơn những đối thủ mua hàng trả chậm. Như vậy NFM có thể bán hàng với giá thấp hơn, thu hút được nhiều khách hàng hơn, trong khi vẫn giữ được mức lợi nhuận của mình. Họ bán rẻ nhưng kiếm được nhiều tiền hơn vì họ bắt đầu với mức giá mua vào thấp. Mức giá bán ra không phải lúc nào cũng quan trọng bằng mức giá mua vào, nhất là trong ngành bán lẻ.

Lời số 109

“Ngoài kia có những chiếc đinh đang nằm đợi bong bóng, và khi hai thứ này gặp nhau, một loạt những nhà đầu tư sẽ được học lại những bài học đã cũ.”

***

Tình trạng mua bán đầu cơ ào ạt sẽ xuất hiện khi công chúng phát cuồng vì cổ phiếu. Người ta thấy giá cổ phiếu cứ ngày càng tăng và muốn nhảy vào kiếm ít tiền một cách đơn giản. Tình trạng này xảy ra cực đại khoảng mỗi ba mươi năm, thường đi kèm với sự xuất hiện của một công nghệ mới. Trong vòng một trăm năm qua nó đã xảy ra với radio, máy bay, ô tô, máy tính, công nghệ sinh học, và Internet. Giá cổ phiếu thể hiện sự đam mê kiểu bài bạc thay vì niềm tin vào giá trị tiềm ẩn của các công ty. Warren luôn bỏ qua những đợt thị trường giá lên do đầu cơ kể từ khi ông bắt đầu sự nghiệp đầu tư. Đối với ông, mức giá phải trả hôm nay là dựa trên những thu nhập trong tương lai có thể chẳng bao giờ có, và thường đúng là chẳng bao giờ có. Khi không có thu nhập, niềm hy vọng giúp giá cổ phiếu đứng vững bỗng nhiên sụp đổ, lực hấp dẫn sẽ kéo giá xuống đáy đại dương, với vận tốc đáng kinh ngạc.

Lời số 110

“Tôi không bao giờ cố gắng kiếm tiền từ thị trường chứng khoán. Tôi mua cổ phiếu với giả định rằng họ sẽ đóng cửa thị trường chứng khoán vào ngày mai và chỉ mở cửa lại sau 5 năm nữa.”

***

Warren mua cổ phiếu với giả định rằng ông đang mua lại một doanh nghiệp. Thị trường chứng khoán đôi khi giúp ông mua được với giá thấp hơn nếu tính đem cả doanh nghiệp bán cho một người mua tư nhân. Warren không lợi dụng thị trường chứng khoán, ông chỉ tranh thủ trước những tổ chức có tầm nhìn quá ngắn hạn đến mức bỏ qua cơ cấu kinh tế dài hạn của công ty trong nỗ lực kiếm tiền nhanh chóng để được định danh là quỹ hỗ tương của năm. Nếu bạn mua đúng công ty với giá hợp lý, thời gian chỉ càng làm tăng thêm giá trị của nó, giúp bạn càng giàu thêm khi giá cổ phiếu gia tăng phản ánh đúng tiềm năng của doanh nghiệp. Hãy thử tưởng tượng: Nếu thị trường chứng khoán có đóng cửa suốt 5 năm, thì giá trị doanh nghiệp vẫn cứ tiếp tục gia tăng. Thị trường chứng khoán chỉ là nơi đưa ra mức giá mà nó cho là hợp lý dựa trên giá trị trong ngắn hạn. Nếu bạn sẽ nắm giữ cổ phiếu trong suốt 5 năm, bạn không cần phải quan tâm đến thị trường chứng khoán định giá như thế nào trong khoảng thời gian từ năm thứ nhất đến năm thứ tư. Thời điểm bạn quan tâm là khi bạn tham gia trở lại để bán cổ phiếu.

GIÁ TRỊ KINH TẾ DÀI HẠN LÀ BÍ QUYẾT ĐỂ TẬN DỤNG SỰ ĐIÊN RỒ CỦA THỊ THƯỜNG CHỨNG KHOÁN TRONG NGẮN HẠN

Lời số 111

“Thị trường chứng khoán là một trò chơi không cần phải đánh bóng để loại đối thủ. Bạn không nhất thiết phải đánh bóng trong mọi trường hợp - bạn có thể đợi đến lúc tốt nhất. Nhưng nếu bạn là nhà quản lý tài chính thì vấn đề là các cổ động viên cứ thúc giục sau lưng, “Đánh đi, đồ lười!””

***

Các nhà quản lý tài chính về căn bản là nô lệ của các con số báo cáo theo quý và theo năm. Nếu con số trong quý thấp, họ có thể mất khách hàng, và nếu con số trong năm thấp, họ sẽ mất rất nhiều khách hàng. Vì vậy các nhà quản lý quỹ trở thành nô lệ cho những ước muốn kiếm tiền trong ngắn hạn của khách hàng, và họ phải tham gia vào trò chơi đánh bóng ở bất cứ cú ném nào sượt ngang dù tỉ lệ lợi nhuận rất thấp. Nếu họ không làm thế, khách hàng sẽ bỏ rơi họ và tìm người khác. Nhà quản lý quỹ được thuê để đặt cược trên những cổ phiếu sẽ tăng giá trong vòng ba hay sáu tháng, không quan tâm đến cơ cấu kinh tế dài hạn của công ty bằng xu hướng dao động về giá.

Sự tập trung chủ yếu vào giá cổ phiếu dao động trong ngắn hạn gây ra bao nhiêu là sai lầm về định giá dựa trên giá trị kinh tế dài hạn. Warren khai thác tất cả những sai lầm này. Nếu các nhà quản lý quỹ khổng lồ không bị ám ảnh bởi việc kiếm tiền nhanh chóng, Warren có lẽ đã không thể nào có được những thương vụ béo bở làm nền tảng cho sự nghiệp của mình. Vì vậy nếu bạn muốn kiếm nhiều tiền trên thị trường chứng khoán, bạn nên tránh xa các nhà quản lý quỹ chuyên nghiệp, học hỏi cách mua bán cổ phiếu ngắn hạn của họ để tận dụng những sai lầm trong định giá dài hạn.

Lời số 112

"Chúng ta học hỏi được từ lịch sử một điều rằng con người không biết học hỏi từ lịch sử."

***

Người ta phạm cùng một sai lầm nhiều lần trên thị trường chứng khoán - họ trả giá quá cao cho một công ty với hy vọng sẽ kiếm được tiền khi giá cổ phiếu của công ty tăng trong ngắn hạn. Sai lầm phổ biến này chi phối toàn bộ thị trường và được nuôi dưỡng bằng những nhà quản lý quỹ phải phục vụ công chúng chỉ nhìn ngắn hạn. Warren đã làm nên sự nghiệp bằng cách tận dụng bản chất ngắn hạn này và những sai lầm trong định giá nó gây ra cho giá trị kinh tế dài hạn của công ty.

Bài học lịch sử mà nhiều người không học được là khi công ty bị định giá quá cao so với giá trị kinh tế dài hạn, như vẫn thường xảy ra trong một thị trường giá lên, thì bất cứ thay đổi nào trong ngọn gió hy vọng cũng sẽ làm giá cổ phiếu rớt thảm hại và cuốn đi toàn bộ những nhà đầu tư nào đã trả giá quá cao. Khi giá lên cao, Warren thường rút lui khỏi thị trường; khi giá xuống thấp, Warren bắt đầu quan tâm đến việc mua vào, nếu chúng xuống đến mức chấp nhận được và nếu đó là công ty chấp nhận được thì ông sẽ mua vào.

Lời số 113

"Hãy nhìn vào sự dao động trong thị trường chứng khoán như là bạn chứ không phải là kẻ thù - hãy hưởng lợi từ những kẻ điên rồ thay vì cùng tham gia với họ."

***

Thị trường chứng khoán là một con quái vật luôn bỏ qua giá trị kinh tế dài hạn của doanh nghiệp và chỉ giao dịch dựa trên tiềm năng ngắn hạn của nó. Tiềm năng ngắn hạn không tốt có thể làm giá cổ phiếu rớt xuống thê thảm - bất kể tiềm năng dài hạn của doanh nghiệp như thế nào. Điều này tạo ra những cơ hội mua vào cổ phiếu các công ty có tiềm năng kinh tế dài hạn tốt nhưng đang gặp phải một số vấn đề trong ngắn hạn. Tránh xa khỏi một công ty khi bọn ngu ngốc đổ xô vào và đẩy giá lên, hãy mua vào khi họ kéo nhau đi và đẩy giá xuống.

Một số ví dụ vĩ đại thể hiện cách Warren tận dụng sự dao động của thị trường chứng khoán để mua vào là khi thị trường sụp đổ năm 1973-74, ông đã mua 10 triệu đôla cổ phiếu của Washington Post, bây giờ trị giá trên 1,5 tỉ đôla; khi thị trường sụp đổ năm 1987, ông bắt đầu mua vào cổ phiếu của Coca-Cola với trị giá tương đương 1 tỉ đôla nhưng giá lúc đó chỉ nhỉnh hơn 8 triệu đôla; và trong thời kỳ suy thoái của ngân hàng, ông mua 400 triệu đôla cổ phiếu Wells Fargo, đến năm 2006 giá trị đã trên 1,9 tỉ đôla. Sự dao động của thị trường chứng khoán đã là người bạn tốt, rất tốt của Warren.

Lời số 114

“Cơ hội đầu tư tuyệt hảo xuất hiện khi những công ty tuyệt vời bị bao vây bởi những tình huống bất thường làm cho cổ phiếu không được định giá chính xác.”

***

Warren học được rằng các công ty vĩ đại đôi khi cũng phạm những sai lầm có thể sửa chữa được nhưng chúng vẫn làm giảm giá cổ phiếu của họ trong ngắn hạn. Khi điều này xảy ra, cổ phiếu của họ sẽ bị định giá sai nếu nhìn trên dài hạn. Điểm mấu chốt là phải xác định liệu sai lầm này có thể sửa chữa được hay không. Vì vậy quan trọng là phải hiểu rõ bản chất kinh tế của công ty bạn đang đầu tư.

Vụ đầu tư đầu tiên của Warren vào GEICO, một công ty bảo hiểm ô tô, được thực hiện khi công ty đang có nguy cơ mất khả năng chi trả. Họ có một hệ thống nhượng quyền rất tốt với chi phí thấp, nhưng trong một nỗ lực ngắn hạn nhằm thu hút thêm khách hàng, họ đã để mất kỷ luật khi bán bảo hiểm và gần như chấp nhận bảo hiểm cho bất cứ ai mà không tăng phí bù đắp cho rủi ro. Công ty bắt đầu mất hàng tấn tiền. Warren biết rằng nếu họ quay về với nguyên tắc hoạt động căn bản của ngành bảo hiểm, họ sẽ không chỉ sống sót mà còn tăng trưởng. Và trên thực tế họ đã tăng trưởng, biến con số 45 triệu đôla đầu tư của Warren thành 2,3 tỉ đôla trong vòng 15 năm. Warren nhận thấy GEICO đã phạm một sai lầm có thể sửa chữa được, và một khi đã điều chỉnh, nó không làm ảnh hưởng đến cơ cấu kinh tế dài hạn của một công ty vĩ đại. Thị trường chứng khoán ngắn hạn, trong lúc đó, lại chỉ nhìn thấy sai lầm mà thôi.

Lời số 115

“Sự bất ổn trên thực tế chính là bạn của người mua dựa trên giá trị dài hạn.

***

Sự bất ổn trên thị trường chứng khoán dẫn đến hoảng sợ, và hoảng sợ gây ra các vụ bán đổ bán tháo, làm giảm giá cổ phiếu bất kể tiềm năng kinh tế dài hạn của công ty. Phản ứng dây chuyền này tạo ra cơ hội mua vào nếu giá trị kinh tế dài hạn của công ty vượt quá mức giá chào bán. Chính cơ cấu kinh tế dài hạn của doanh nghiệp đóng vai trò quyết định kéo giá cổ phiếu trở lên tương ứng với thực tế kinh doanh. Kho kiến thức của Warren về cơ cấu kinh tế dài hạn của các công ty đã giúp ông biết rõ công ty nào sẽ bật dậy sau giai đoạn nhà đầu tư lo lắng về bất ổn.

Lời số 116

“Đối với nhiều người tại Wall Street, công ty và cổ phiếu chỉ là nguyên liệu thô để giao dịch.”

***

Các nhà quản lý tài chính chuyên nghiệp không xem các công ty và cổ phiếu là những doanh nghiệp, mà chúng chỉ là những con số chớp tắt trên màn hình giao dịch để họ đặt cược. Warren kiếm tiền từ những người chơi cá cược kiểu này khi họ kéo nhau cùng bán cổ phiếu của một doanh nghiệp và đẩy giá xuống đến mức tính ra thấp hơn so với giá trị dài hạn của doanh nghiệp này. Yếu tố canh bạc trong thị trường chứng khoán đã có từ khi khái niệm này mới hình thành; người ta thích đánh bạc, nó làm cho mọi thứ trở nên hào hứng hơn. Với cổ phiếu bạn còn có thể vay mượn tiền, nhiều tiền, để đặt cược; điều này thật tuyệt nếu mọi chuyện đi đúng như mong muốn của bạn, bằng ngược lại thì đó là cả một thảm họa. Điều này giải thích vì sao có những đợt giá biến động cực lớn - đôi khi các nhà quản lý tài chính phải rút lui bất kể giá cổ phiếu. Như Warren nói, “Thử tưởng tượng một rạp hát đang cháy. Cách duy nhất để rời chỗ ngồi trong một thị trường tài chính nóng bỏng là phải tìm ra người khác sẵn sàng ngồi vào chỗ của mình, một điều không dễ tí nào.” Tình trạng này đương nhiên tạo ra nhiều cơ hội cho những người biết định giá trị dài hạn của doanh nghiệp.

Lời số 117

“Có những thứ vẫn phải cần thời gian, bất kể bạn có tài năng hay đổ bao nhiêu công sức: Bạn không thể sinh con trong vòng một tháng bằng cách làm có thai chín phụ nữ.”

***

Phải cần thời gian để cho giá trị doanh nghiệp tăng lên - điều này không thể thực hiện qua đêm. Cũng như trẻ con phải cần thời gian để thành người lớn, các doanh nghiệp cần thời gian để gia tăng giá trị. Nhưng nếu bạn mua một doanh nghiệp vĩ đại, cuối cùng thì giá trị của nó sẽ cộng hưởng lại thành một con số khổng lồ. Như trong trường hợp Capital Cities/ ABC Corporation mà Warren đã đầu tư, ông chỉ trả 17,25 đôla cho một cổ phiếu năm 1986. Ông không mua thấp mà cũng không mua cao. Ông trả số tiền tương ứng với giá trị của nó - nhưng theo thời gian giá trị kinh tế của doanh nghiệp gia tăng, đẩy giá cổ phiếu tăng theo tương ứng, và đến năm 1995 thì giá cổ phiếu là 127 đôla, tương đương với 24% tỉ suất lợi nhuận hàng năm. Tương tự là trường hợp của GEICO, cũng cần 15 năm để giá trị tiềm ẩn của doanh nghiệp gia tăng con số đầu tư ban đầu là 45 triệu đôla thành 2,3 tỉ đôla, tương đương với tỉ suất lợi nhuận là 24%/ năm. Những công ty vĩ đại, theo thời gian đều tăng trưởng để làm giàu cho các cổ đông của họ; duy chỉ có điều việc này không thực hiện trong vòng một tháng được.

Lời số 118

“Nếu lịch sử là toàn bộ những gì cần thiết cho cuộc chơi, thì người giàu nhất thế giới ắt phải là các thủ thư.”

***

Tìm hiểu lịch sử kinh doanh là một việc quan trọng để hiểu được những khả năng có thể xảy ra trong kinh doanh, nhưng nó không giúp bạn biết được chuyện gì sẽ xảy ra và vào lúc nào. Điều này cần một ít tiên đoán từ nhà đầu tư. Warren đã thử tiên đoán tương lai bằng cách chọn ở lại với những công ty sản xuất những sản phẩm không thay đổi theo thời gian. Sản phẩm tiên đoán được đồng nghĩa với lợi nhuận tiên đoán được. Hãy nhớ đến bia, kẹo, bảo hiểm ô tô, nước ngọt, chewing gum, và dao cạo. Bằng cách này ông có thể tiên đoán giá trị kinh tế trong tương lai của các công ty và quyết định về cái giá của nó trong hiện tại. Nhưng nếu một công ty phải liên tục thay đổi sản phẩm hay dòng sản phẩm của mình để tồn tại trong thị trường, lúc đó gần như không thể tiên đoán tương lai thậm chí chỉ trong thời gian ngắn sắp tới. Bạn kiếm tiền nhờ vào biết được chuyện gì sẽ đến trong tương lai.

Lời số 119

“Chỉ mua những gì bạn hoàn toàn hài lòng nắm giữ ngay cả khi thị trường đóng cửa trong suốt 10 năm.”

***

Cứ mỗi hai năm một lần, kể từ đầu thập niên 1960 và kéo dài đến thập niên 1990, Warren và một nhóm những người ủng hộ Benjamin Graham sẽ tụ họp lại để thảo luận về triết lý và chia sẻ kinh nghiệm. Một trong những câu hỏi căn bản mà họ thường nêu ra cho nhau là “Nếu bạn phải đặt toàn bộ số tiền vào một cổ phiếu và đi ra một hoang đảo trong 10 năm, bạn sẽ chọn cổ phiếu nào?” Một phiên bản khác của câu hỏi là “Bạn sẽ cảm thấy thoải mái mua vào cổ phiếu nào hôm nay cho dù họ có đóng cửa thị trường chứng khoán trong suốt 10 năm tới?” Những câu hỏi này buộc bạn phải từ bỏ việc suy nghĩ ngắn hạn và bắt đầu nghĩ về dài hạn. Khi bạn bắt đầu nghĩ về dài hạn, bạn sẽ nghĩ đến chất lượng và bản chất kinh tế dài hạn của công ty. Điều này dẫn đến việc bạn tự hỏi liệu sản phẩm của công ty có lợi thế cạnh tranh bền vững không, nghĩa là nhà máy thiết bị sẽ không bị lỗi thời, nghĩa là bạn không phải trang bị lại, và bạn không phải chi phí quá nhiều cho nghiên cứu và phát triển. Chi phí thấp đồng nghĩa với lợi nhuận cao, và lợi nhuận cao là tiền nhiều. Năm 1982 công ty mà Warren chọn mua mà không quan tâm đến liệu thị trường chứng khoán có mở cửa trong suốt 10 năm tiếp theo hay không chính là Capital Cities Communications. Năm 2006 ông có thể đã chọn Coca-Cola nếu ông có thể mua cổ phiếu của họ với tỉ lệ giá trên thu nhập thấp hơn 20. Warren không ngại chuyện phải nằm tắm nắng trên một hoang đảo miễn là ông giàu lên.

Lời số 120

“Nhà đầu tư hôm nay không hưởng lợi từ lợi nhuận do tăng trưởng trong hôm qua.”

***

Chính là tăng trưởng trong ngày mai mới mang lại lợi nhuận cho nhà đầu tư hôm nay. Nếu tôi mua một công ty hôm nay, lợi nhuận tôi thu được sẽ nằm toàn bộ trong tương lai. Tôi không kiếm được tiền từ quá khứ. Câu hỏi đặt ra là liệu tăng trưởng sẽ đến, và nếu có tăng trưởng, liệu tôi có sẵn sàng trả tiền cho nó không? Nếu công ty có lợi thế cạnh tranh bền vững, tăng trưởng sẽ đến, nhưng nếu bạn trả giá cổ phiếu quá cao, bạn gần như đã làm giảm con số bạn kiếm được trong tương lai từ thương vụ đầu tư này - tức là làm giảm tỉ suất lợi nhuận hàng năm. Liệu bạn có muốn bỏ ra 100 triệu đôla cho một công ty nếu nó chỉ mang đến cho bạn 1 triệu đôla mỗi năm? Hơi nghi ngờ. Nhưng bạn chắc sẽ đồng ý chi ra 100 triệu đôla cho một công ty nếu kiếm được 20 triệu đôla mỗi năm. Đây là những trường hợp hơi thái quá. Quyết định càng khó khăn hơn đối với những công ty nằm trong khoảng giữa, nhưng nếu bạn muốn được như Warren, bạn có thể sẽ phải tránh ra cả những công ty nằm trong khoảng giữa và chỉ tập trung vào những trường hợp rõ mười mươi mà thôi.

Lời số 121

"Tôi chắc đã là một tay ăn mày khất thực nếu thị trường hoạt động hiệu quả."

***

Trong thế giới đầu tư người ta có một giả thiết là thị trường chứng khoán hoạt động dựa trên tính hiệu quả, rằng giá cổ phiếu thể hiện chính xác giá trị của cổ phiếu trong ngày dựa trên những thông tin được công bố về nó. Đứng trên quan điểm ngắn hạn, thị trường chứng khoán tương đối hiệu quả, nhưng hiệu quả trong ngắn hạn thường mang lại những sai lầm về định giá trên quan điểm dài hạn. Điều này có nghĩa là đứng về mặt dài hạn, thị trường chứng khoán thường không hiệu quả. Warren thường dẫn chứng vụ đầu tư vào Washington Post Company là sở hữu của tờ báo Washington Post, tạp chíNewsweek, và bốn kênh truyền hình khác với tổng giá trị ít nhất là 500 triệu đôla - tuy nhiên thị trường chứng khoán lại định giá toàn bộ công ty chỉ bằng 100 triệu đôla. Tại sao lại rẻ đến thế? Bởi vì nếu nhìn ngắn hạn, Wall Street không cho rằng giá cổ phiếu sẽ tăng trong vòng một năm, mà đúng thế, nó không hề tăng. Nhưng nhìn từ quan điểm dài hạn, đây là một vụ mua vào cực kỳ tốt, và Warren đã mua 10 triệu đôla cổ phiếu của nó. Ba mươi năm sau con số 10 triệu này đã tăng lên thành 1,5 tỉ. Điều cần phải nhớ là tính hiệu quả trong ngắn hạn thường không tạo ra hiệu quả trong dài hạn, từ đó bạn có thể tận dụng để làm cho mình cực giàu.

Lời số 122

“Theo tôi nghĩ thì thị trường chứng khoán không hề tồn tại. Nó chỉ xuất hiện như một tham số để xem có ai đề nghị thực hiện những hành động ngu ngốc hay không.”

***

Wall Street luôn miệng nói về thị trường chứng khoán đang lên hay xuống và khả năng dự báo hướng đi tiếp theo của nó. Warren không quan tâm tí nào đến hướng đi của thị trường, ông chỉ quan tâm liệu có người nào quản lý những quỹ hỗ tương và mua bán chứng khoán với tầm nhìn ngắn hạn một cách ngu ngốc nếu nhìn dưới quan điểm dài hạn. Để làm việc này, ông đọc tờ Wall Street Journal, luôn ghi nhận lại tất cả những hành động ngu ngốc ngắn hạn này.

Lời số 123

“Chúng tôi tin rằng nếu gọi những tổ chức tích cực giao dịch là nhà đầu tư thì cũng giống như gọi tên một kẻ chỉ thích các mối tình qua đêm là lãng mạn.”

***

Giao dịch điên rồ gắn liền với các quỹ đầu tư hỗ tương gần như không bao giờ dứt. Họ mua cổ phiếu khi lãi suất giảm 0,25% và một tháng sau lại bán ra khi lãi suất tăng 0,25%. Họ áp dụng một chiến thuật gọi là đầu tư quán tính, theo đó họ phải mua cổ phiếu khi nó tăng giá nhanh chóng và bán khi nó giảm giá nhanh chóng. Nếu chỉ cần có một chút sụt giảm trong doanh thu, họ cũng bán cổ phiếu, và nếu chỉ cần có một chút gia tăng trong doanh thu, họ sẽ mua vào. Nếu chỉ cần có một chút dấu hiệu chiến tranh, họ bán ra, và nếu chỉ cần có một chút dấu hiệu hòa bình, họ mua vào. Tất cả những hành động này được thực hiện trong nỗ lực được định danh là tổ chức quỹ thành công nhất trong năm, một vinh dự sẽ mang lại cho họ thêm hàng triệu đôla từ công chúng vốn chỉ nhìn ngắn hạn và sẵn sàng chuyển đổi từ quỹ này sang quỹ khác dựa trên kết quả hành động trong một quý. Cách này không thể được gọi là đầu tư, chỉ là tiên đoán dưới chiêu bài đầu tư. Đầu tư là mua lại một phần công ty và ngồi nhìn nó phát triển; tiên đoán hay đầu cơ là ném hạt xúc xắc theo hướng ngắn hạn dựa trên giá cổ phiếu. Đầu tư giúp bạn trở nên cực kỳ giàu có, đầu cơ giúp cho những nhà quản lý quỹ ngồi ném xúc xích trở nên cực kỳ giàu có.

Lời số 124

“Chúng tôi không có ý kiến, chưa bao giờ có ý kiến, và sẽ không bao giờ có ý kiến về tương lai trong một năm tới của thị trường chứng khoán, lãi suất, hay các hành động kinh doanh.”

***

Thử tưởng tượng làm thế nào kiếm được hàng tỉ đồng từ thị trường chứng khoán mà lại không có ý kiến về thị trường chứng khoán hay lãi suất. Làm thế nào Warren có thể giữ được như thế? Ông làm được là vì ai cũng lo lắng về sự xoay chuyển của thị trường chứng khoán và dự báo lãi suất trong năm sau, đồng nghĩa với việc họ sẽ rơi vào cái bẫy của những hành động ngu ngốc ví dụ như bán đi một công ty có cơ cấu kinh tế dài hạn rất tốt chỉ vì Cục dự trữ liên bang có thể tăng lãi suất lên thêm 0,25%. Và khi những nhà đầu tư nhạy cảm này bán đi những công ty vĩ đại vì những lý do ngu ngốc, Warren đã ngồi sẵn đợi mua lại, và một khi đã vào tay ông, ông sẽ không nhả chúng ra. Vì vậy nếu bạn muốn trở thành người siêu giàu, bạn chỉ việc giả lơ trước những lời đồn thổi và huênh hoang về hướng đi sắp tới của thị trường chứng khoán, quên đi Cục dự trữ liên bang và lãi suất, và chỉ tập trung vào xác định giá trị cơ cấu kinh tế dài hạn của các công ty có lợi thế cạnh tranh bền vững, và sau đó xác định liệu giá cổ phiếu đang ở mức nào trong tương quan với giá trị của chúng. Khi chúng bị định giá thấp, hãy mua vào, khi chúng bị định giá quá cao, hãy tránh xa. Nếu bạn nghiêm túc và theo đuổi trong một thời gian đủ dài, cuối cùng bạn sẽ tích lũy được một danh mục những công ty tuyệt vời giúp bạn siêu giàu sau này, như chính cách Warren đã làm.

Lời số 125

“Trong số những tỉ phú mà tôi quen biết, tiền bạc chỉ càng làm hiện rõ bản chất của họ. Nếu họ là những thằng hèn trước khi có tiền, thì họ cũng chỉ là một thằng hèn với một tỉ đôla.”

***

Tiền bạc chỉ càng nhấn mạnh thêm bản chất sẵn có của bạn. Nếu bạn là người tử tế và rộng lượng trước khi giàu có, bạn sẽ càng tử tế và rộng lượng hơn sau khi bạn giàu. Nếu bạn là người rẻ tiền và bủn xỉn trước khi giàu, thì bạn sẽ vẫn rẻ tiền và bủn xỉn khi bạn giàu. Bạn chỉ cần nhớ đến Ebenezer Scrooge (một nhân vật trong tiểu thuyết A Christmas Carol của Charles Dicken, tượng trưng cho sự thay đổi bản tính từ xấu xa sang tốt đẹp) là hiểu ngay. Tuy nhiên Scrooge phải gặp ma mới nhận ra vấn đề. Cuối cùng thì người tốt vẫn là người tốt cho dù họ giàu hay nghèo, điều quan trọng nằm ở chỗ họ là người tốt, chứ không phải họ giàu hay nghèo.

HẾT